

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

Тема работы
<b>Разработка модели оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия</b>

УДК 658.155:005.511:005.334-047.43

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМБА	Воробьева В.Р.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Баннова К.А.	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу Социальная ответственность

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова А. С.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШИП	Громова Т.В.			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Никулина И.Е.	д.э.н., профессор		

Томск - 2018г.

**Планируемые результаты обучения по направлению подготовки  
38.04.02 Менеджмент**

<b>Код</b>	<b>Результат обучения</b>
<b>Общие по направлению подготовки</b>	
P1	Применять теоретические знания, связанные с основными процессами управления развитием организации, подразделения, группы (команды) сотрудников, проекта и сетей; с использованием методов управления корпоративными финансами, включающие в себя современные подходы по формированию комплексной стратегии развития предприятия, в том числе в условиях риска и неопределенности
P2	Использовать способность воспринимать, обрабатывать, анализировать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями управления; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы в различных областях менеджмента; формировать тематику и программу научного исследования, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования; проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой; представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада
P3	Использовать способность анализировать поведение экономических агентов и рынков в глобальной среде; использовать методы стратегического анализа для управления предприятием, корпоративными финансами, организацией, группой; формировать и реализовывать основные управленческие технологии для решения стратегических задач
P4	Разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, умение применять современные методы и методики в процессе преподавания управленческих дисциплин
P5	Понимать необходимость и уметь самостоятельно учиться и повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, развивать свой общекультурный, творческий и профессиональный потенциал
P6	Эффективно работать и действовать в нестандартных ситуациях индивидуально и руководить командой, в том числе международной, по междисциплинарной тематике, обладая навыками языковых, публичных деловых и научных коммуникаций, а также нести социальную и этическую ответственность за принятые решения, толерантно воспринимая социальные, этические, конфессиональные и культурные различия

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП  
\_\_\_\_\_ Никулина И.Е.  
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

### ЗАДАНИЕ

#### на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

магистерской диссертации
--------------------------

Студенту:

Группа	ФИО
ЗАМ6А	Воробьёвой Вере Руслановне

Тема работы:

<b>Разработка модели оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия</b>	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	20.03.2018 г. №1982/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:

--	--

#### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<b>Исходные данные к работе</b> <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Налоговый кодекс РФ, данные по формам статистической налоговой отчетности, научная литература, периодические издания, интернет-источники.
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Теоретические особенности формирования факторов при планировании прибыли предприятия; походы к прогнозированию прибыли предприятия ООО Кахети; авторская методика по оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия.
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Презентация с использованием мультимедийного оборудования

<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Феденкова Анна Сергеевна
Нормоконтроль	Громова Татьяна Викторовна
<b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b>	

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Баннова К.А.	К.э.н		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМБА	Воробьева Вера Руслановна		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 138 страниц, 11 рисунков, 48 таблиц, 53 использованных источников, 2 приложения.

Ключевые слова: прибыль; корреляционный анализ; развитие предприятия, экономическая, социальная и экологическая среда.

Объектом исследования, является прибыль предприятия ООО Кахети.

Цель работы: разработать модель оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия.

В процессе исследования проводилось изучение и анализ нормативно-правовых актов, федеральных законов, Налогового Кодекса РФ, открытых финансовых документов, изучение и обобщение отечественной и зарубежной практики по оценке и прогнозированию прибыли предприятия, моделирование.

В результате исследования была разработана модель оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия, включающая: Отбор индикаторов для оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия; Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю; Преобразование данных в единую систему измерения; Расчет индекса устойчивого развития предприятия.

Степень внедрения: предложенная модель рассмотрена руководством компании и будет использована для принятия управленческих решений высшим руководством компании. Область применения: результаты исследования могут быть использованы при принятии управленческих решений других компаний.

Экономическая значимость работы заключается в разработке модели оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия, учитывающей значимость внепроизводственных факторов, коммерческих факторов, финансовых факторов, производственных факторов, экологических и экономических.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Реферат .....	8
Введение .....	10
1 Теоретические особенности формирования факторов при планировании прибыли предприятия .....	13
1.1 Подходы российских и зарубежных авторов к понятию прибыли предприятия.....	13
1.2 Анализ факторов влияющих на формирование прибыли .....	30
1.3 Анализ моделей по планированию и прогнозированию прибыли предприятия.....	43
2 Подходы к прогнозированию прибыли предприятия ООО Кахети .....	51
2.1 Характеристика предприятия ООО Кахети .....	51
2.2 Анализ отклонений факторов, влияющих на прибыль предприятия .....	55
2.3 Обоснование производственной программы при наличии ограничений..	71
3 Авторская методика по оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия.....	75
3.1 Разработка методологического подхода к количественной оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия .....	75
3.2 Авторская оценка влияния факторов планирования прибыли предприятия .....	82
3.3 Концептуальный подход к оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия .....	95
4 Социальная ответственность .....	104
Заключение .....	112
Список использованных источников .....	116
Приложение А A mathematical model for tax-load optimization under profit maximization and increased output .....	121
Приложение Б Относительные показатели индикаторов оценки устойчивого развития предприятия ООО Кахети .....	137

## **Введение**

Прибыль – это конечный результат финансовой деятельности предприятия, источник самофинансирования. Величина прибыли определит перспективы хозяйственной деятельности, послужит критерием экономической эффективности работы, выступит главным показателем при расчете рентабельности производства, поможет расширить производство, улучшить социально-бытовые условия жизни работников. Финансовую работу нужно организовать грамотно, при неэффективном планировании финансовый результат может быть противоположным прибыли – принести убыток.

Если предприятие сумело грамотно спланировать работу, учитывая конъюктуру рынка, поставщиков и потребителей, и получило прибыль, то необходимо не останавливаться на достигнутом, а идти дальше, искать новые перспективы, чтобы не только стабильность, но и были найдены пути для повышения уже существующей прибыли на предприятии.

Эффективная работа предприятия приносит экономическую поддержку государству (формирование бюджета, налогообложения). Част прибыли получать местные власти, коммерческие банки и другие государственные структуры также заинтересованы в прибыльной работе предприятия.

Финансово-экономическая политика государства должна быть построена так, чтобы предприятие чувствовало помощь и поддержку со стороны государства и только тогда оно способно работать с максимальной прибылью.

Существует большое количество подходов к планированию и прогнозированию прибыли предприятия, однако на данный момент выявлены недостатки, а именно: Необходимость сбора большого объема данных за большой временной период; Необходимость владения методом корреляционного анализа и методом анализа иерархий; Применения большого количества инструментов для проведения оценки.

Объект исследования является: предприятие ООО Кахети.

Предмет исследования: деятельность предприятия преимущественно прибыль.

Цель работы: разработать модель оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия.

Задачи исследования:

-рассмотреть определения прибыли предприятия в трактовке разных авторов

- выявить факторы влияющие на прибыль

- проанализировать модели по планированию и прогнозированию прибыли предприятия

- охарактеризовать деятельность предприятия ООО Кахети

-проанализировать отклонения факторов влияющих на прибыль

-обосновать производственную программу при наличии ограничений

-разработать методологический подход к количественной оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия

- построить авторскую оценку планирования прибыли предприятия

- разработать концептуальный подход к оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия

В качестве методов исследования использовались: изучение и анализ нормативно-правовых актов, федеральных законов, Налогового Кодекса РФ, открытых финансовых документов, изучение и обобщение отечественной и зарубежной практики планирования и прогнозирование прибыли предприятия, моделирование и сравнение.

Научная и практическая новизна и значимость работы: в результате исследования разработана модель оценки влияния факторов при планировании прибыли предприятия, включающая: 1 этап – Отбор индикаторов для оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия; 2 этап – Присвоение весовых коэффициентов каждому



показателю; 3 этап - Преобразование данных в единую систему измерения; 4 этап – Расчет индекса устойчивого развития предприятия.

Практическая значимость результатов ВКР – результаты, приведенные в ВКР, могут быть использованы руководством компании и будет использована для принятия управленческих решений высшим руководством компании

Реализация и апробация работы: результаты исследований в рамках данной работы были представлены на IV Международной научной конференции «Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине», Международной научно-технической конференции «Научная сессия ТУСУР-2017», Международной научно-технической конференции «Научная сессия ТУСУР-2018» и Международной конференции ученых-экономистов «Развитие современной экономики в России».

# 1 Теоретические особенности формирования факторов при планировании прибыли предприятия

## 1.1 Подходы российских и зарубежных авторов к понятию прибыли предприятия

В условиях рыночной экономики прибыль представляет как главная задача деятельности абсолютно всех коммерческих предприятий. Прибыль – это конечный положительный финансовый результат. Понятие «прибыль» со временем развития экономики постоянно изменялась. Важно, что определения «прибыли» с позиции различных ученых были и остаются по настоящее время спорным (таблица 1).

Таблица 1 – Трактовки понятия «прибыль»

Авторы (источники) определения	Определение
Толковый словарь русского С.И. Ожегова	Сумма, на которую доход, выручка превышает затраты на экономическую деятельность, на производство товара. Обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий.
Большой экономический словарь	Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении.
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	Прибыль – разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности
Налоговый кодекс РФ	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.
К. Маркс	Прибыль – прибавочная стоимость или та часть всей стоимости товара, в которой воплощен прибавочный - или неоплаченный - труд рабочего.
Г.В. Савицкая [42]	Прибыль – это часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности

Продолжение таблицы 1

Н. Б. Клишевич	Прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.
И. А. Бланк [6]	Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Анализ представленных подходов показывает, что в экономической литературе под прибылью понимается: денежное выражение части стоимости прибавочного продукта; чистый доход предпринимателя на вложенный капитал; разность между совокупными доходами и совокупными затратами; конечный положительный финансовый результат предприятия.

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации: «под прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов». Прибыль, как экономическая категория – это превращенная форма прибавочной стоимости.

Прибыль с точки зрения экономики предприятия – это положительный финансовый результат, получаемый предприятием после реализации продукции (товаров, работ, услуг) и погашения соответствующих расходов. Сама по себе прибыль является достаточно содержательным показателем, который характеризует различные аспекты деятельности предприятия [18].

Прибыль, как важнейшая экономическая категория, выполняет ряд следующих функций:

–оценочная функция – ее сущность заключается в том, что она наиболее полно и достоверно отражает уровень производства и дает оценку финансово- хозяйственной деятельности организации;

–стимулирующая функция – заключается в стимулировании повышения работоспособности предприятия;

–фискальная функция – заключается в том, что прибыль является источником отчислений в различные уровни бюджетов [5].

Каждый руководитель заинтересован в повышении уровня получаемой прибыли своей организацией, однако на ее уровень и изменение влияют различного рода факторы, которые не всегда зависят от самой фирмы. Сущность стимулирующей функции заключается в том, что прибыль является основным источником денежных поступлений предприятия. Это означает, что за счёт полученной прибыли осуществляется самофинансирование организации. Из чистой прибыли, которая остаётся в распоряжении у предприятия после уплаты всех видов налогов и сборов, происходит финансирование мероприятий, направленных на повышение научно – технического прогресса, расширение производства, а так же стимулирование работников предприятия [3].

Опытный руководитель должен понимать, что часть полученной прибыли должна идти на повышение уровня развития бизнеса, что приведёт к наибольшему получению доходов. Также в современных условиях экономической нестабильности, часто монопольное положение некоторых организаций искажает роль прибыли, как показателя эффективности финансово – хозяйственной деятельности и приводит к повышению уровня цен на товары предпринимателями для получения наибольшей прибыли. Фискальная функция характеризуется тем, что прибыль является одним из источников отчислений в бюджеты различных уровней. Отчисления из прибыли организации в государственные и региональные бюджеты, поступают в виде налогов и сборов, а в дальнейшем используются для обеспечения выполнения государством своих функций. Также денежные отчисления направляются на удовлетворение общественных потребностей и на осуществление государственных, инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [20].

Еще одной из важнейших функций прибыли является защита организации от угрозы банкротства, т.к. именно она обеспечивает экономическую стабильность расчетов предприятия с внебюджетными фондами и другими организациями.

Кроме того, стабильная прибыль проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, и способствует привлечению новых инвесторов, следовательно, приводит к увеличению собственного капитала предприятия. Следовательно, эффективность функционирования предприятия определяется его способностью приносить прибыль. Поэтому возникает такой интерес к повышению прибыльности организации [19].

На величину прибыли оказывают влияние различные факторы, одним из которых является себестоимость продукции. Существуют следующие два пути воздействия (увеличения, уменьшения) на прибыль предприятия: снижение себестоимости продукции; увеличение выручки, то есть объема продаж. Себестоимость продукции является качественным показателем, характеризующим работоспособность предприятия, а так же уровень использования ресурсов (постоянного и переменного капитала) на производство продукции, находящихся в распоряжении организации. Наиболее существенного снижения себестоимости продукции на предприятии можно достичь путем разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая будет постоянно действующей, и корректироваться при изменении обстоятельств [16].

Получение прибыли дает возможность удовлетворять экономические интересы компании, государства, сотрудников данной компании и владельцев капиталов. Для компании прибыль это источник финансовых средств для развития компании. Экономический интерес для государства это часть прибыли, которую компания выплачивает в виде налогов. Сотрудники так же заинтересованы в получении прибыли компании, так как она влияет на улучшение условий труда, источником средств для повышения квалификации и социального развития. Владельцы капитала

непосредственно заинтересованы в получении и росте прибыли, так как она обеспечивается увеличением их капитала [29].

Выполнение данных функций очень важно и непреходимо для компании. Способствуют их выполнению следующие условия (механизмы):

- механизмы компании, такие как формирования и распределения прибыли обязаны побуждать компанию увеличивать объемы продаж, производства и повышать эффективность своей деятельности;

- механизм налогообложения обязан удовлетворить работу по получению прибыли предприятиями, имеющими различные условия деятельности (географическое месторасположение, важные климатические условия, размер);

- механизм налогообложения обязан стимулировать владельца компании к вложению прибыли на развитие предприятия и его деятельности, должен побуждать думать о будущем, а не только на текущее потребление;

- механизм способствующий определению количеству затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг необходимо его научно обосновывать, для того, чтобы затраты были обоснованы [33].

Значением прибыли является:

- прибыль – это показатель, с помощью которого измеряют результат деятельности организации;

- прибыль является источником собственных финансовых ресурсов организации;

- прибыль служит важным критерием, который показывает эффективности хозяйственно-финансовой деятельности;

- выполняет стимулирующую функцию, так как в размере прибыли заинтересованы абсолютно все участники хозяйственной деятельности (владельцы, сотрудники и государство);

- является основным и главным источником формирования доходов бюджетов разных уровней т. к. прибыль компании формирует налоговую

базу государству и участвует в формировании доходной базы бюджетов всех уровней [31].

Количественно прибыль представляет собой разность между суммой всех доходов и суммой всех расходов отчётного периода (рисунок 1).

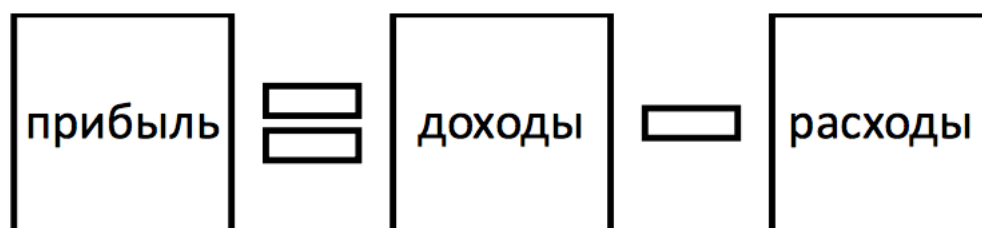


Рисунок 1 – Определение прибыли

Согласно п. 2 ПБУ 9/99 «Доходы организации» в бухгалтерском учёте доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Не признаются доходами организаций поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счёт оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заёмщику.

В соответствии с п. 4 ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, доходами по обычным видам деятельности (выручкой) считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, доходами по обычным видам деятельности (выручкой) считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, доходами по обычным видам деятельности (выручкой) считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.



Согласно п. 4 ПБУ 9/99 доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями.

Для целей бухгалтерского учёта организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

К прочим поступлениям согласно ПБУ 9/99 относятся прочие доходы и внереализационные доходы.

В соответствии с п. 7 ПБУ 9/99 прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счёте организации в этом банке.
- В соответствии с п.8 ПБУ 9/99 внереализационными доходами являются:
  - штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
  - активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
  - поступления в возмещение причинённых организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истёк срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п.

Согласно п. 2 ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершённого строительства, нематериальных активов и т. п.);
- в связи с осуществлением вкладов в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретением акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п.;
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в погашение кредита, займа, полученных организацией.
- выбытие активов именуется оплатой.

В соответствии с п. 4 ПБУ 10/99 расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Согласно п. 4 ПБУ 10/99 расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами.

Согласно п. 5 ПБУ 10/99 расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Расходами по обычным видам деятельности считаются также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в

уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим расходам.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Прочими расходами в соответствии с п. 11 ПБУ 10/99 являются:

- расходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

Согласно п. 12 ПБУ 10/99 в нереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т. д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

Прочими расходами являются также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

В процессе анализа используют различные показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом:

- по составу включаемых элементов выделяют: валовую прибыль, общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов; прибыль до налогообложения, чистую прибыль;

- по видам хозяйственной деятельности различают: прибыль от основной деятельности, прибыль от инвестиций; прибыль от финансовой деятельности;

- в зависимости от характера деятельности предприятия отличают прибыль от традиционной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций;

- по характеру налогообложения различают прибыль, облагаемую и не облагаемую налогом;

- по степени учета инфляционного фактора выделяют реальную и номинальную прибыли;

- по экономическому содержанию делят прибыль на бухгалтерскую и экономическую;

- по характеру использования различают капитализированную и потребляемую прибыли.

Процесс получения положительного финансового результата компании направлена такие процессы как:

- увеличения объема прибыли;
- получение гарантированного соотношения между величинами прибыли и уровнем риска;
- выполнение обязанностей перед инвесторами, собственниками предприятия, государственными организациями;
- получаемыми кредиторами,
- образование собственных финансовых резервов, нужных для развития предприятия;
- обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, бизнеса;
- мотивация персонала и решение остальных задач.

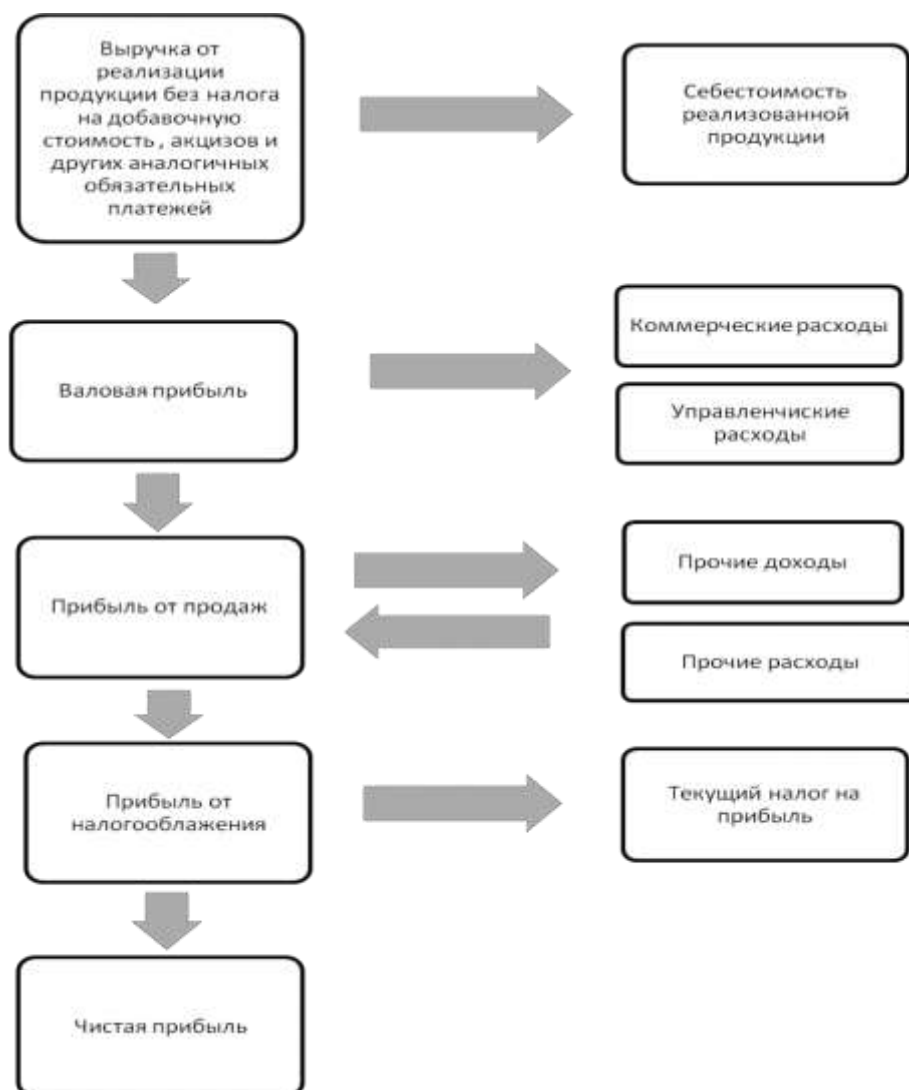


Рисунок 2 – Процесс формирования прибыли на предприятии

На рисунке 2 представлен процесс формирования прибыли на предприятии. В современной практике прибыль предприятий подразделяется на несколько видов [11] (таблица 2).

Таблица 2 – Виды прибыли

Виды прибыли	Характеристика
Валовая прибыль	Это разность между себестоимостью продукции и чистым доходом, полученным в процессе ее реализации.
Прибыль от продаж	Формируется как разность между валовой прибылью и расходами на коммерческие и управленческие нужды
Прибыль до налогообложения	Данная прибыль рассчитывается с учетом всех прочих доходов (они прибавляются) и прочих всех расходов (они вычитаются).
Чистая прибыль	Данный вид прибыли формируется после вычитания всех расходов из общего дохода компании
Прибыль до уплаты налогов и процентов	Представляет собой итоговый результат величины средств, остающихся после учета следующих сумм: себестоимости продукции или услуг; коммерческих затрат; управленческих расходов.
Налогооблагаемая прибыль	Данный вид прибыли определяется на основе данных налогового учета и представляет собой ту сумму прибыли, которая выступает базой для уплаты налогов, т. е. это расчетная величина, определяется с учетом и соблюдением действующего налогового законодательства.
Базовая прибыль	Данный показатель, рассчитываемый только в акционерных обществах (это чистая прибыль, уменьшенная на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный год). В отчете финансовых результатов акционерных обществ отражается базовая прибыль (убыток) на акцию.
Маржинальная прибыль	Данный вид прибыли получается из разности между доходами от продаж и переменными затратами на производство продукции.
Балансовая прибыль	Это конечный финансовый результат, на основе бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.
Разводненная прибыль (убыток)	Показывает величину, до которой возможно уменьшение прибыли, в расчете на 1 акцию акционерного общества.
Нераспределенная прибыль	Это финансовый ресурс, полученный за весь период работы предприятия путем реинвестирования части чистой прибыли после ее распределения собственниками (после выплат дивидендов акционерам и учредителям).

Составление финансовой стратегии организации предусматривает определение доходов и расходов, приходящихся на следующий период. Процесс получения положительного финансового результата направлен на:

- увеличения объёма прибыли в соответствии с условиями на рынке и ресурсным потенциалом компании;
- получение гарантированного соотношения между получаемыми величинами прибыли и уровнем риска;
- выполнение обязанностей перед инвесторами, кредиторами, собственниками предприятия, государственными организациями;
- образование собственных финансовых резервов, нужных для развития предприятия; обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, бизнеса;
- мотивация персонала и решение остальных задач [34].

Планирование прибыли – это процесс разработки плана мероприятий по обеспечению ее формирования в нужном размере и грамотном использовании в соответствии поставленными задачами для развития предприятия [48].

Доходы предприятия – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением уставных вкладов участников или акционеров.

Расходы предприятия – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников, акционеров.

При корректировании прибыли общей или балансовой на будущий период производственно-финансовой деятельности будут включены все доходы («плюс») и расходы («минус»).

Таким образом, балансовая прибыль предприятия включает:



- 1) прибыль от продаж;
- 2) результат от операций с имуществом и финансовой деятельности;
- 3) результат от внереализационных операций.

При этом прибыль от продаж определяется в два этапа: Первый этап: необходимо рассчитать валовую прибыль (разница между выручкой от продажи без НДС, акцизов и себестоимостью проданных товаров без коммерческих и управленческих расходов).

Второй этап: определяется показатель прибыли от продаж [43].

Основой балансовой прибыли является прибыли от продаж. Прибыль отражает результат деятельности по производству и реализации произведенной продукции. Это и есть цель создания предприятия. На размер балансовой прибыли, оказывает влияние: отпускная цена; себестоимость; расширение ассортимента.

Прибыль от продаж становится выше, когда в составе реализованной продукции растет удельный вес высоко рентабельных изделий [39].

Чистая прибыль рассчитывается путем вычитания из балансовой прибыли сумм налога на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт. При определении размера чистой прибыли учитываются операции по уплате штрафных, санкций, пеней и других платежей, которые выплачивались ранее предприятие за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения. Чистая прибыль распределяется на создание резервных фондов, выплату доходов учредителям (участникам), создание фондов целевого назначения. Чистую прибыль распределяют на социальные фонды и фонды накопления.

Социальный фонд управляет средствами, которые будут вложены в социальную сферу, в фонд потребления – материальное поощрение сотрудников и аккумуляция средств для социальной сферы, материальная помощь, оплата путевок работникам.

Первый способ помогает планированию и ведет контроль использования финансов. Второй способ, когда прибыль не распределяется

по фондам, а остается как единый многоцелевой фонд, при этом прибыль остается, как накоплению на предприятии. Эти свободные средства могут быть накопительными, а могут быть отправлены на потребление в том и другом случае предприятия самостоятельно распределяет прибыль путем направления, которые считает необходимыми. Государство с помощью налоговых льгот поощряет предприятия, если оно выделяет средства на капитальные вложения, благотворительность, охрану природных ресурсов. Законодательно регулируется образование резервного фонда предприятий различных организационно-правовых форм. При решении вопроса по распределению прибыли и выплате ее учредителям, дивидендов по акциям нужно учитывать, что увеличение дивидендов ведет к росту стоимости акций, но при этом повышается деловая репутация предприятия [41].

Капитализация чистой прибыли представляет собой получение источника, который в дальнейшем будет фактором финансирования предприятия. Это необходимо. Если длительное время не направлять средства на развития, обновления своего предприятия, то это приведет в конечном итоге к сокращению объема получаемой прибыли, следовательно, нужно тщательно планировать подходы к распределению прибыли. Планировать налоги нужно с соблюдением закона. Все это требует тщательного и обоснованного подхода к распределению прибыли.

Обязательным условием того, чтобы повысит балансовую прибыль является тщательное планировании. Планировать налоги нужно с соблюдением закона, с учетом способов для сокращения налоговых начислений перед государством и муниципалитетом. Налоговое планирование включает следующие этапы:

- принятие решения о создание нового предприятия.
- выбор месторасположения.
- обеспечение налогового планирования на основе льгот, если они есть
- учет передовых методов хозяйствования.
- умение правильно использовать прибыль, размещать активы [44].

Все планируемые доходы и расходы отражаются в годовых и квартальных финансовых отчетах, которые представляют совокупность форм отчетности, составленных на основании бухгалтерского учета с целью представления внутренним и внешним пользователям обобщенной информации о результатах хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период [21].

## 1.2 Анализ факторов влияющих на формирование прибыли

На конкурентоспособность предприятия оказывают разные факторы, в том числе уровень получаемой прибыли, ниже представлен рисунок 3 Классификация подходов к трактовке конкурентоспособности предприятия.



Рисунок 3 – Классификация подходов к трактовке конкурентоспособности предприятия

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.(см. таблица 3)

К факторам, не зависящим от деятельности организации (внешние), относятся изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизируемых отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на

производство и реализацию продукции, а также другие факторы (рисунок 4). Однако они могут оказывать существенное влияние на прибыль.

Таблица 3 - Внутренние факторы

Внутренние факторы		
Это важный фактор роста прибыли, зависящими от деятельности организации, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, ростов производительности труда, компетентность руководства		
Производственные факторы	Коммерческие факторы	Финансовые факторы
Факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью, соответственно - качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой	<p>подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно - экономическое обеспечение.</p> <p>Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой - на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что, в свою очередь, требует известных внепроизводственных затрат (представительских, на рекламу).</p>	<p>охватывают и выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно: формы расчетов предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно; ценовое регулирование в том числе уценку в случае замедления реализации; привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штрафных санкций; изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов; стимулирование и привлечение денежных ресурсов на финансовых ресурсах, - доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и финансовых вложений. Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота, предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другим мерам воздействия.</p>

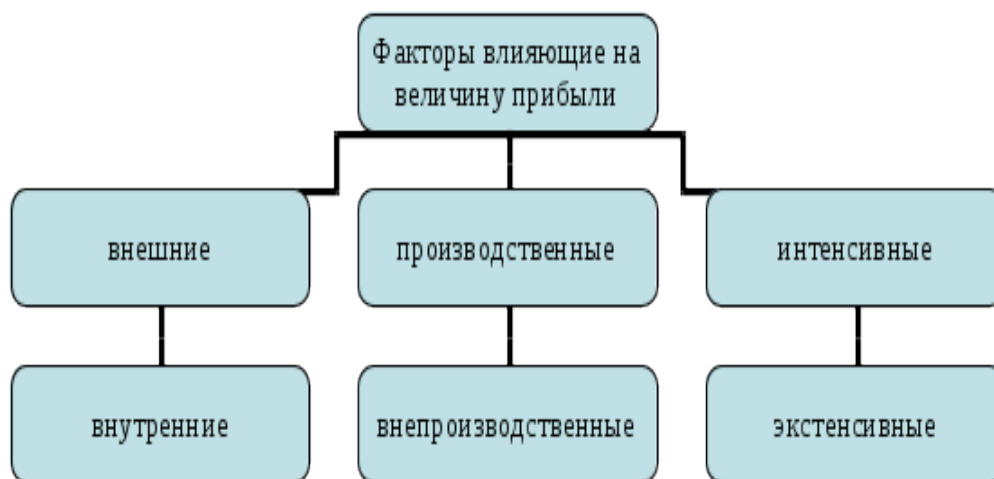


Рисунок 4 - Факторы, влияющие на величину прибыли

Внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов. В свою очередь, производственные факторы делятся на экстенсивные и интенсивные. (см. табл. 4)

Таблица 4 - Внутренние факторы

Внутренние факторы		
Производственные факторы		Внепроизводственные факторы
экстенсивные	интенсивные	
относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, например, изменение численности работников, стоимости основных фондов, их использования о времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и другого), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов)	относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрения прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение материалоемкости и трудоёмкости продукции).	Относится организация реализации продукции, снабжение товарно-материальными ценностями, организация экономической и финансовой работы, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта работников предприятия. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объёма реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, интенсивные и экстенсивные факторы находятся в тесной зависимости взаимосвязи.

Производственные факторы воздействуют на прибыль через систему обобщающих показателей, которые отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования авансированных средств, т.е. средств, полностью участвующих в создании продукции, а, с другой, - величину и эффективность использования их потреблённой части, участвующих в формировании себестоимости .

Элементом авансированных средств, участвующих в процессе создания продукции, также является живой труд, характеризующийся системой показателей, основные из которых - наличие трудовых ресурсов и эффективность их использования.

Одни и те же элементы процесса производства, а именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как первичные факторы управления объёма промышленной продукции, а с другой факторы, определяющие издержки производства. Величина и темпы роста прибыли зависят от тех же факторов производства, которые воздействуют на нее через систему показателей объёма промышленной продукции и издержек производства. Необходимо отметить, что отдельные составляющие издержек производства (амортизация, материальные затраты или заработная плата) и виды авансированных средств (стоимость основных и оборотных средств, трудовые ресурсы) под влиянием одних и тех же факторов могут изменяться по-разному, иногда в противоположном направлении, и оказывать различное влияние на прибыль. Например, предприятие может добиться снижения затрат на производство продукции, при этом возможно увеличение прибыли. При нерациональном использовании основных и оборотных средств, например при наличии

неиспользуемого оборудования, оно будет иметь излишние запасы товарно-материальных ценностей.

Средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы являются не только факторами формирования прибыли, но одновременно служат основой для определения резервов ее повышения. Их рациональное и эффективное использование способствует увеличению выпуска продукции в натуральном выражении, повышению качества изделий. В результате уменьшается объем применяемых и расходуемых средств на производство единицы продукции, что находит отражение в снижении материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости, себестоимости конкретных изделий, и наоборот, нерациональное использование ресурсов приводит к увеличению их объема на единицу вырабатываемой продукции. Это снижает показатели, характеризующие интенсивность развития и эффективность хозяйствования.

Для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать неоднозначные организационно-технические и хозяйственно-управленческие региональные решения по наращиванию продаж прибыли, необходимо, прежде всего, отчета классифицировать факторы индекса роста прибыли квартал и параметры, количественная концептуальная оценка которых позволяет оценить обеспечение их влияния на этот квартальный процесс. Все факторы региона можно разделить: согласования внешние (экзогенные) и налоги внутренние (эндогенные).

Внешние факторы увеличения прибыли предприятия см. таблица 5.

Таблица 5 - Внешние факторы увеличения прибыли предприятия

Внешние факторы				
конъюнктура рынка	уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы	нормы амортизационных отчислений	природные условия	государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др

Таблица 6 - Внешние и внутренние факторы

Внешние факторы		Внутренние факторы			
рыночно-конъюнктурные факторы	хозяйственно-правовые и административные факторы	материально-технические	организационно-управленческие	экономические факторы	социальные факторы
диверсификация деятельности организации, повышения конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемые продукцию и услуги в результате инфляции	налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).	использование прогрессивных и экономических предметов труда, применение производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства	Освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения	Финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование	Повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость.

При осуществлении производственно — хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы — ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Объем реализации продукции зависит от товарного выпуска и остатков готовой продукции. Остатки готовой продукции могут быть двух



видов: остатки на складе и товары отгруженные, но еще не оплаченные. Ликвидация сверхнормативных остатков готовой продукции, поступление оплаты за отгруженные товары являются резервом увеличения прибыли за счет объема реализации.

Увеличение прибыли в результате производственной деятельности дает возможность предприятию заработать средства на производственное и социальное развитие, материальное поощрение, причем это становится функцией самого предприятия. В то же время рост прибыли на предприятии означает и увеличение отчислений в государственный бюджет.

Многие предприятия проводят разработку и реализацию научно-технических нововведений и получают на них лицензии. В условиях развития рыночных отношений, а вместе с ними и конкуренции, предприятия предпочитают не заниматься их продажей. Однако отказ от предоставления лицензий на производство продукции другим предприятиям далеко не всегда является правильным шагом. Он лишает осуществивших нововведения предприятий крупных доходов от продажи лицензий. В условиях жесточайшей конкуренции производители могут проводить собственные исследования и разработки в таком объеме, какой им необходим для существенного улучшения свойств продукции, и сделать ее более конкурентоспособной. В результате объем реализации продукции предприятия-владельца лицензии может понизиться или повыситься в зависимости от спроса на продукцию и соответственно уменьшится или увеличится прибыль.

Итак, важнейшим принципом выживания промышленных предприятий в условиях рынка является следующее: производить надо то, что можно продать, а не наоборот, продавать то, что производит предприятие. Коммерческий успех предприятия и, в конечном итоге, его жизнь зависят от возврата вложенных средств через реализацию продукции, следовательно, эффективность маркетинга играет важную роль в деятельности предприятия.

До XX века в западной экономической мысли термин «прибыль» использовался в широком смысле (собственно прибыль и процент) и в узком (без включения процента). В экономической литературе, особенно в немецкой, для определения прибыли без процента использовался также термин «предпринимательский доход». В XX веке термин «прибыль» в узком его понимании в основном вытеснил идентичный ему термин «предпринимательский доход» [54,20-26]

Иначе говоря, до XX века в западной экономической мысли отсутствовала самостоятельная теория прибыли. Теории же претендующие на такое содержание (как, например, у Бем-Баверка), касались, как правило, лишь проблем происхождения процента. Правда, отдельные видные экономисты понимали упрощенность трактовки прибыли (за вычетом процента) лишь в качестве особой платы за труд управления. Поэтому некоторые из них (А. Маршал, Е. Бем-Баверк) указывали на включение в прибыль заметной платы за риск. Однако эти положения не получили достаточно развёрнутого теоретического обоснования.

Важной работой, в которой внимание сосредоточено на выявлении решающих источников прибыли, было исследование известного американского экономиста Дж. Б. Кларка "Распределение богатства", изданное впервые в 1899г.

Следовательно, в соответствии с теорией Дж. Б. Кларка вопрос о происхождении собственной прибыли можно решить лишь путем выявления подобных элементов и их источников в условиях динамики. В русле подобных разработок XX века в западной экономической теории возобладало мнение о трех основных источниках происхождения прибыли.

В качестве первого источника стали признавать вознаграждение за предсказуемый риск и не определённую (непредсказуемый риск). Разработка этих проблем в наиболее развёрнутом виде впервые была представлена американским экономистом Ф. Найтом в 1921г. в книге "Риск, неопределённость и прибыль". По мнению учёного вознаграждение в виде

прибыли от успешной предпринимательской деятельности обеспечивается именно умелой оценкой не только предсказуемого, но и непредсказуемого риска.

Разработку второго источника происхождения прибыли в динамической экономике обычно связывают с трудами известного экономиста; И. Шумпетера, который в качестве такового указывал на "последовательное введение в экономический процесс технических, коммерчески: и организационных инновации. При этом нововведения рассматривались в крайне широком смысле, включая технические новации всех видов, изменения в коммерческой и. финансовой деятельности (в том числе нахождение новых: расширение старых рынков, изыскание новых источников снабжения и ресурсов, включая финансовые), все улучшения в организации производства, сбыта и т.п.

Третьим источником прибыли западная экономическая мысль XX в. признает монополию. Оговоримся, что под монополией на Западе понимается политика ограничения конкуренции в ее различных видах (прежде всего в виде регулирования цен), проводимая отдельными частными производителями или их группами. В настоящее время монопольная власть над рынком чаще всего связывается с крупными размерами производителя (компании, корпорации), но учитываются и другие факторы, прежде всего серьезные препятствия для вхождения новых производителей в данную отрасль или сферу предпринимательства.

Таким образом, сложившаяся в XX в. самостоятельная теория прибыли включает три главных источника ее происхождения. В связи с формированием данной теории, а также с общим усложнением в настоящее время структуры и функционирования развитой рыночной экономики необходимо выяснить механизм стимулирующей функции прибыли.

Особенностью развития экономики XX в. стало активное использование методов государственного регулирования, оказывающих, наряду с конкурентными силами рынка, серьезное воздействие на

стимулирующую функцию прибыли. Применяемые методы государственного регулирования можно разделить на следующие группы. Во-первых, меры, направленные на сохранение и усиление конкурентных сил в развитой рыночной экономике (на микроуровне — меры в рамках антимонопольной деятельности, на макроуровне - меры антиинфляционной политики). Во-вторых, меры по регулированию отдельных отраслей и сфер хозяйства (поддержка сельского хозяйства, а также мелкого предпринимательства вообще; регулирование естественных монополий; воздействие государства на уменьшение дестабилизирующего влияния фактора риска и др.).

В-третьих, государственные меры, воздействующие на стимулирующую функцию прибыли (формирование системы). При формировании системы налогообложения прибыли государство решает двудединую задачу: обеспечивает налоговыми доходами госбюджет и, одновременно, ограничивает налоговые изъятия из прибыли компаний с целью не допустить подрыв производственных стимулов предпринимательской деятельности.

Подводя итог, отметим, что действие механизма стимулирующей функции прибыли в рамках отдельных компаний и национальных экономик не сводится просто к возможности получения и максимизации прибыли, а предстает как сложное взаимодействие различных факторов на микро- и макро - уровнях, выступающих и в качестве поддержки, и в качестве необходимых ограничителей. Комплексное воздействие этих факторов определяет степень успешности функционирования механизма максимизации прибыли с точки зрения стимулирования деятельности частного предпринимательства в развитой рыночной экономике.

Так, согласно налоговому законодательству Германии прибыль юридических лиц для целей обложения корпорационным и промысловым налогами рассчитывается по следующей схеме:

Стоимость имущества предприятия на конец года минус стоимость имущества предприятия на начало года равно разнице в стоимости чистых активов плюс возмещения (изъятия из прибыли) минус новые взносы владельцев компании равно прибыль хозяйственного года минус не облагаемые налогом доходы плюс производственные расходы, не вычитаемые при обложении прибыли равно облагаемая прибыль.

Способы уклонения от уплаты налогов базируются, прежде всего, на занижении чистого прироста стоимости имущества предприятия.

Следует отметить, что трудности четкого определения состава прибыли с бухгалтерской точки зрения связаны с распределением прибыли между участниками хозяйственных операций (дирекцией, администрацией, акционерами, наемными работниками). Границы прибыли определяются способами ее использования. Данные баланса отражают ту величину накоплений, которую предприятие готово предоставить для распределения между государством и акционерами, а также расходуемых на создание резервов, на дополнительные инвестиции.

Например, в статье «издержки на содержание персонала» отражается общий объем зарплаты и отчислений в социальные фонды. При этом вознаграждение руководству акционерной компании может включать в себя часть прибыли, которая, тем не менее, проходит по статье издержек. В западных странах подобное явление называется «скрытым распределением прибыли».

На величину балансовой прибыли значительное влияние оказывает сумма резервов, формируемых до налогообложения прибыли. Они представляют собой статьи пассива баланса, образуемые в связи с обязательствами, возможными убытками или затратами, но не связанные с какими - либо конкретными сроками или размерами платежа. Такие резервы могут создаваться, например, при наличии сомнительных долгов, угрозы возникновения потерь из-за ненадежных операций, предстоящего судебного процесса или даже налоговой проверки [61,75].

Фальсификация или завышение резервных фондов, а так же завышение амортизационных отчислений являются типичными способами занижения прибыли для крупных компаний. Это в особенности характерно для стран с «континентальной» системой бухгалтерского учета (Германии, Франции). С целью преуменьшения прироста активов используется отражение фиктивных обязательств по платежам в форме фиктивных или завышенных приходных счетов фиктивной ссуды.

При проверке бухгалтерской отчетности компании связанные друг с другом ложные бухгалтерские проводки очень трудно обнаружить с точки зрения подтверждения факта уклонения от уплаты налога. В особенности это касается налогов на доходы и прибыль, поскольку вместо одной «официальной» бухгалтерской отчетности ведутся две или три.

Тем не менее, налоговые органы в развитых странах обладают достаточно широкими правами в отношении использования информации из различных источников. Одним из косвенных методов, применяемых при налоговых проверках и налоговых расследованиях, является метод анализа собственного капитала предприятия, в основе которого лежит формула определения чистых активов. Указанный метод основывается на том, что увеличение или уменьшение чистой стоимости капитала (имущества) налогоплательщика в течение определенного периода отражается на величине его прибыли (дохода) и соответственно, облагаемой прибыли (облагаемого дохода).

Рассматриваемые методы применяются, в частности, в США, Германии, Франции. Их основная идея заключается в том, что доходы налогоплательщика определяются на основе его расходов. Расходы в свою очередь делятся на несколько основных групп: приобретение активов (имущества), накопления, погашение долгов, текущие (личные) траты.

Так, при применении метода «расчета прироста имущества» налоговые органы исходят из того, что увеличение состояние налогоплательщика за определенный период времени может произойти

только за счет подлежащих обложению доходов, за которые уплачены налоги, сокрытых от обложения сумм и разовых денежных поступлений, например, полученного наследства.

Метод анализа собственного капитала и его модификации рекомендуется использовать при неудовлетворительном состоянии бухгалтерских книг и документов или их отсутствии, а также при наличии оснований полагать, что они недостоверны. Бухгалтерские книги и записи могут не отражать всех операций налогоплательщика, в особенности связанных с получением доходов (торговой выручки, дивидендов, комиссионных и др.). Эти документы могут быть полными в том смысле, что они отражают все операции, но статьи доходов в них могут быть скрыты, замаскированы, неправильно распределены. Применение данных методов также целесообразно в том случае, если в течение всего проверяемого периода наблюдались значительные изменения активов и пассивов налогоплательщика.

Метод анализа собственного капитала позволяет определить сумму облагаемого дохода предприятия при любом способе ведения бухгалтерского учета (кассовый, начислений, комбинированный). Применяемый способ учета лишь оказывает воздействие на включение в расчет одних показателей и исключение других.

Поскольку изменение стоимости чистого капитала предприятия определяется сопоставлением этой величины за определенный период, очень важно установить сумму начальной стоимости капитала, исходя из которой будет производиться отсчет ее прироста. Основные усилия налоговых органов направлены на то, чтобы получить все данные об активах и пассивах налогоплательщика в определенной «начальной точке». Это связано со следующим обстоятельством. В соответствии с действием преемственности (идентичности начального и заключительного баланса), если конечная стоимости имущества налогоплательщика в данном периоде будет занижена, это приведет к завышению чистого прироста стоимости его имущества в

следующем периоде, и наоборот. Полнота и точность соответствующей информации является, таким образом, одним из основных факторов, определяющим эффективность рассматриваемого метода.

### **1.3 Анализ моделей по планированию и прогнозированию прибыли предприятия**

Важным условием успешной деятельности любого предприятия является определение показателя финансового результата, поскольку правильное понимание сущности, методики расчёта обеспечит эффективную деятельность предприятия и его устойчивое развитие в современной экономике [17].

В международной практике выделяют три основных подхода к определению величины финансового результата деятельности предприятия см. таблица 8.

Таблица 8 - Основные подходы определения величины финансового результата деятельности предприятия

Подходы		
1	2	3
финансовый результат рассматривают как изменение величины чистых активов предприятия в течение отчётного периода. Размер чистых активов определяется как стоимостная оценка совокупного имущества предприятия за вычетом общей суммы его задолженности и дополнительных взносов владельцев;	финансовый результат выступает как разница между величественной доходов и расходов деятельности предприятия;	финансовый результат трактуется как изменение величины собственного капитала предприятия в течение отчётного периода [2].

Исходным моментом при определении финансового результата в указанных подходах является расчёт результата, отражающий эффективность использования вложенного собственником капитала. При



этом прибыль трактуется как составляющая собственного капитала, то есть его прирост в течение определённого времени, производственные ресурсы рассматриваются не по их месту в процессе расширенного воспроизводства, а по сроку возврата вложенных в них средств (необратимые и обратимые), сама деятельность – не как совокупность процессов расширенного воспроизведения как расходование вложенного капитала (собственного и привлечённого) с целью его увеличения.

Основной формой бухгалтерской отчетности, используемой для анализа финансовых результатов, является отчет о финансовых результатах. Он характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. В различных стандартах отчетности эта информация отражается по-разному. Так, англо-американская форма отчета, используемая в Великобритании, США, Японии, Канаде, Голландии. Имеет главной целью оценку управления по функциям предприятия – производственной, распределительной, финансовой, а также административных расходов, прочих расходов и налогов. Эта модель позволяет определить удельный вес функций и качество управления ими, но не дает возможности проследить потребление и распределение добавленной стоимости.

Франко-германская форма отчета, распространенная в основном в западной континентальной Европе (Франция, Германия, Россия, Бельгия, Италия), напротив, классифицирует расходы по происхождению. Благодаря этой форме аналитик может соотнести различные расходы с общими продажами, но эта форма сложнее англо-американской [4, с.101].

В соответствии с международными стандартами учета и отчетности отчет отражает изменения в собственном капитале предприятия, связанные с его функционированием – поступление и расходование финансовых ресурсов, с выделением чистого операционного и чистого финансового дохода [4, с. 103].

Третья модель отчетности – Южноамериканская – отличается использованием корректировки показателей отчетности с учетом изменения общего уровня цен. Это обусловлено высокой инфляцией, присущей Южноамериканским странам. Из трех описанных моделей форма No 2 в российских стандартах отчетности больше сходства имеет с международной формой отчета [12, с.55]. Кроме формы 2, необходимо иметь в распоряжении и бухгалтерский баланс (форма 1), чтобы соотносить размеры прибыли с размерами активов, обязательств и капитала предприятия, обозначенной в балансе.

В зарубежных странах, менеджеры и аналитики многих компаний составляют, кроме финансовой отчетности за прошлый период, еще и проектируемые финансовые отчеты на следующий год (или несколько лет). Этот опыт очень полезен, но в РФ он используется еще недостаточно и формально, без учета особенностей современного отечественного хозяйствования. Проектируемые и финансовые отчеты во всех странах не идентичны. Главным отличием проектируемого отчета о финансовых результатах предприятий учет прогноза использования чистой прибыли для определения показателя «Дополнение к нераспределенной прибыли», то есть суммы, которая может быть реинвестированная в производство.

Анализ прибыли на основе наиболее упрощенных приемов такого анализа, а именно приема экстраполяции, строится на изучении динамики изменений экономического явления – прибыли перед прогнозным периодом и переносе выявленной закономерности на будущее. Положительным в этом приеме является его универсальность, а недостатки – в необходимости проведения большого количества наблюдений, что ведет к снижению качества прогноза при росте срока его предубеждение [15, с.76].

Наиболее простым приемом прогнозирования финансовых результатов на одном ряду динамики является применение средних характеристик данного ряда: среднего абсолютного прироста и среднего темпа роста. Но эта методика стратегического анализа на основе одного

динамического ряда имеет ограниченное применение, поскольку не дает представления о взаимосвязи экономического явления, что прогнозируется (прибыли), с другими.

Исходя из указанного выше, комплексный характер экономических явлений требует исследования параллельно нескольких динамических рядов, колебания которых взаимообусловлены. Такие задачи чаще всего решаются во всех странах с помощью корреляционно-регрессионного моделирования. Первым этапом подготовки проектируемых финансовых отчетов во всех странах является прогнозирование такого показателя как доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Эта операция является ключевой и, в полной мере, определяющей для подготовки проектируемых финансовых отчетов в целом, прогноз объема реализации является отправной точкой для расчета показателей отчета о финансовых результатах и балансе. Во всех развитых зарубежных странах объемы продаж указываются в чистом виде, без косвенных налогов. Это характерно для отчета о прибылях и убытках, который составляют в странах так называемой англосаксонской группы (США, Великобритания, Канада, Австралия, Новая Зеландия) или для счета результатов во Франции.

В странах СНГ во время подготовки проектируемого отчета о финансовых результатах необходимо учитывать возможные изменения ставок НДС или акцизного сбора в прогнозном периоде, поэтому доход (выручка) от реализации в проектируемых финансовых отчетах о финансовых результатах этих стран включает в себя налог на добавленную стоимость, акцизы и другие косвенные налоги [21, с.55]. Прогнозируемая себестоимость реализованной продукции и ее составляющие (расходы на сбыт и др.) считаются такими, что растут пропорционально объема реализации (фактическая величина каждого из перечисленных показателей по определенному году «текстиль» умножается на базис прогноза). Исключение из правила составляют только финансовые затраты и доходы,

которые не подпадают под предположение о постоянном росте. Это обуславливается двумя факторами.

Во-первых, доход (выручка) от реализации касается только операционной, а не финансовой, деятельности предприятия.

Во-вторых, точно не может быть известно, как именно изменятся финансовые доходы и расходы – для этого необходимо составить проектируемый баланс, определить величину финансовых потребностей и принять решение о финансовых займах. Прибыль (убыток) до налогообложения в проектируемом отчете о финансовых результатах почти всегда касается только обычной деятельности предприятия, поскольку чрезвычайные доходы и расходы прогнозировать нецелесообразно [25].

Проектируемый отчет о финансовых результатах в странах с развитой рыночной экономикой целесообразно составлять одновременно с проектируемым балансом и проектируемым отчетом о движении денежных средств. В целом изучение и использование зарубежного и отечественного опыта, позволяет сделать обобщающий вывод: надо определить опыт зарубежных стран очень полезным для дальнейшего совершенствования информационной базы приемов и принципов прогнозирования финансовых результатов (с учетом отечественной специфики) [14, с. 71].

В зарубежных странах используются два метода определения финансового результата:

1) балансовый метод. Согласно этому методу финансовый результат определяется на основании основного балансового уравнения, по которому величина актива предприятия соответствует сумме собственного капитала и обязательств предприятия. При таком подходе, показатель финансового результата отражает изменение стоимости чистых активов в течение отчетного периода;

2) метод «затраты – выпуск» в основу которого положена модель В. Леонтьева. Определение финансового результата проводится путём сравнения доходов и расходов деятельности предприятия, с последующей

корректировкой данной разницы на сумму изменения остатков запасов и стоимости незавершённого строительства в течение отчётного периода. Наибольшее распространение в международном опыте получил метод «затраты – выпуск». Данная тенденция также характерна и для бухгалтерской системы Украины. В то время как балансовый метод остаётся более характерным для предприятий малого бизнеса в условиях упрощённого налогообложения.

Каждая страна имеет свои особенности определения финансового результата. При использовании метода «затраты – выпуск» выделяют два основных варианта определения финансового результата деятельности предприятия: французский и англо-американский.

Особенностями определения финансового результата методом «затраты – выпуск» за французским вариантом являются:

- точное определение вновь созданной стоимости по данным финансовой бухгалтерии;
- по данным финансовой бухгалтерии разработки матрицы «затраты – выпуск» и на её основе определения вновь созданной стоимости;
- определение финансового результата работы предприятия без исчисления фактической себестоимости изготовленной, отгруженной и реализованной продукции.

Все эти особенности значительно облегчают работу бухгалтеров, а также повышают контроль со стороны финансовых органов. Англо-американский вариант определения результата деятельности фирмы предполагает расчёт финансового результата по функциям предприятия: производство, реализация, управление. Эта модель построена на концепции продажи продукции, по которой сначала определяют валовой доход как разницу между выручкой от реализации продукции и суммой переменных затрат. Валовой доход даёт возможность оценить рентабельность производства, показывает, какая часть дохода идёт на покрытие расходов, а какая – на получение прибыли. Величину прибыли от основной

деятельности формирует разница между валовым доходом и эксплуатационными расходами.

Эксплуатационные (операционные) затраты – это затраты на сбыт, управление, амортизацию – расходы периода. Принцип соотношения между доходами отчётного периода и расходами, которые возникли в этом периоде, соответствует методу «затраты – выпуск».

Выводы по разделу:

Итак, подведем итоги рассмотрения первого раздела выпускной квалификационной работы, акцентируя внимание на моменты, важные с точки зрения финансового менеджмента. Прибыль – это доход от операции за минусом первоначальной инвестиции, полученный инвестором. Он представляет собой увеличение совокупного экономического потенциала инвестора.

Прибыль имеет множество представлений и методов измерения. Поэтому при ее идентификации важно четко определиться с доходами и расходами, ее определяющими. На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта. Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий. Можно выделить три подхода идентификация и определения прибыли: академический, предпринимательский и бухгалтерский. Сущность первого состоит в том что прибыль экономическая, исчисляется как разность доходов фирмы и ее экономических издержек (затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат)). При втором подходе прибыль предпринимательская, понимается как изменение рыночной капитализации фирмы. В третьем подходе прибыль бухгалтерская, понимается как разность доходов, и затрат (расходов) фирмы, относимых к отчетному периоду.

Для анализа прибыльности могут использоваться различные модели. Чаще всего используются жесткодетерминированные факторные модели.

Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения. Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.

## **2 Походы к прогнозированию прибыли предприятия ООО Кахети**

### **2.1 Характеристика предприятия ООО Кахети**

Перегонка и ректификация спирта - один из старейших процессов, который применяется много веков. Развитие этого процесса неразрывно связано с развитием химической, лабораторной и производственной техники.

Вино завода «Кахети» соответствует высочайшим мировым стандартам качества. ООО «Кахети» уникальное предприятие в Сибири, основанное в 2002 году, работающее по новейшим технологиям в области обработки и производства натуральных виноградных вин.

Наличие таможенного склада временного хранения под собственное производство позволяет контрактовать виноматериалы в любой точке мира и доставлять на завод без потери качества.

Квалифицированные виноделы и персонал завода доводят сырье до готового качественного продукта. Это подтверждается дипломами и медалями отраслевых региональных выставок. (Малая золотая медаль дегустационного конкурса Сибирской Ярмарки INTERFOOD NOVOSIBIRSK - 2011г., Свидетельство за высокое качество выпускаемой продукции Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2011г.», Золотая медаль «Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2008», Серебряная медаль «ПРОДСИБ 2008», Серебряная медаль «Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2008», Гран-при «ПРОДСИБ-2008», Диплом «ПРОДСИБ 2008», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2008», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2007», Гран-при «ПРОДСИБ-2007», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2006», Малая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2006», Золотая медаль «Межрегиональный конкурс 2005 «Лучшие товары и услуги Сибири - Гемма», Малая Золотая медаль «Пивная Ярмарка Сибири-2005», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2005»)



Инфраструктура завода включает собственный железнодорожный тупик, котельную и артезианскую скважину. Предусмотрен автономный источник электропитания.

Завод оснащён уникальным ёмкостным парком (116 резервуаров различной ёмкости выполненные из пищевой нержавеющей стали), новейшим оборудованием для розлива натуральных виноградных вин (Итальянская линия розлива в инертной газовой среде «FIMER» 2009 г.), использует щадящие технологии обработки и холодного стерильного розлива, что позволяет производить розливостойкие столовые виноградные вина без изменения вкусоароматики исходного сырья.

Собственный автопарк в течение суток доставляет продукцию потребителям по НСО, Красноярскому, Алтайскому краю, Кемеровской области.

Высокое качество и безопасность продукции ООО «Кахети» - один из приоритетов предприятия. Постоянно ведется работа по внедрению современных методов управления качеством.

Юридический адрес: Кузовлевский тракт, 6/3, Томск, Томская обл., 634015

Адрес завода: Кузовлевский тракт, 6/3, Томск, Томская обл., 634015

Вся продукция завода сертифицирована и лицензирована. Лицензии выданы Министерством РФ оп Налогам и сборам:

вин	70ПВН0004163	до 28 мая 2021
розн	70МЕ005546	до 28 февраля 2017
Фруктовое вино	70ПВН0004164	до 28 мая 2021
Винных напитков	70ПВН0005677	до 05 июля 2021
вмтр	70ППП0005676	до 05 июля 2021

На сегодняшний день предприятие освоило выпуск 10 видов продукции в двух основных группах. Первая группа - это вина. В неё входят 4 вида портвейнов, один вид сухого вина и один вид плодово-ягодного. Вторую группу составляют водки, из которых 3 вида - это привычные потребителю марки, снискавшие многолетнюю известность, а также одна оригинальная марка собственно завода ООО «Кахети».

При изготовлении водок используется спирт собственного производства, получаемый из пшеницы высших сортов и умягченная вода, проходящая специальную подготовку методом обратного осмоса. Для выработки спирта отбирается высококачественная пшеница местных производителей. Это отражается и на развитии сельского хозяйства области, способствуя увеличению посевных площадей.

Получая от сельского хозяйства зерно и извлекая из него наименее ценную часть - углеводы, спиртовой завод возвращает барду - белковые витаминизированные корма. Натуральная зерновая барда, богатая протеином и аминокислотами, полученными в результате жизнедеятельности дрожжей, является прекрасным сочным кормом для крупного рогатого скота.

Производство является практически безотходным. Универсальный технологический процесс, отвечающий современным требованиям, позволяет соблюдать почти стерильную чистоту и идеальный порядок, обеспечивающие гарантированное качество продукции.

На непрерывном производстве осуществляется круглосуточный технико-химический лабораторный контроль специалистами высокого класса.

Немаловажную роль в высоком качестве получаемого спирта занимает используемая в производстве чистейшая вода. На заводе свои артезианские скважины. Вода проходит многократную очистку от механических примесей железа, а затем станцию умягчения, где очищается от всех растворенных солей и становится действительно живой, не имеющей никаких примесей.

Если для производства портвейнов и сухого вина предприятие вынуждено приобретать сырьё за пределами нашего региона - ведь понятно, что виноград в Томской области не растёт, то сырьё, используемое для производства плодово-ягодного вина и всех видов водок, применяется только местное. И это - принципиальный подход завода. Тем самым предприятие

стремится способствовать развитию сельскохозяйственного производства области.

Например, яблочное сырьё заготавливается самостоятельно и приобретается в области. Спирт для водочного производства используем исключительно пшеничный, произведённый в Томске и изготавливаемый из местного сырья наилучшего качества.

Существенное значение для достижения высоких показателей качества конечного продукта имеет качество применяемой в производстве воды. Вода после очистки имеет высочайшие характеристики, а по мягкости не уступает и даже превосходит воды, используемые другими производителями вино-водочной и безалкогольной продукции в регионе.

Также за прошедший год заводу удалось наладить сбытовую сеть в Томской области. Сегодня продукция завода представлена практически во всех торговых сетях и оптовых компаниях. Это заслуга агентско-менеджерского состава по сбыту. В таблице 10 представлена продукция предприятия.

Таблица 10 - Продукция ООО «Кахети»

Название	Описание
Вина Фруктовые «Абрикос»; «Малина»; «Слива»	Благодаря своему богатому фруктовому букету и освежающему вкусу эти вина идеально подходят как для употребления вместе с едой, так и без еды. Это определяющий современный стиль для лучших дешёвых красных вин. Вина, расположенные на одну ступень выше, но в доступной ценовой категории, обладают более изысканным фруктовым ароматом и нежным вкусом, смягчающим вяжущую терпкость танина.
Ягодное вино «Сибирская ягода»	Жимолость, брусника, смородина, клюква - богатая органическими кислотами и витаминами. Обладает противовирусными, антиоксидантными и антибактериальными свойствами. Насыщенные синие сладковатые плоды жимолости придают вину особые вкусовые, ароматические и цветовые оттенки. Содержание алкоголя: 10-12 % об. Содержание сахара: 70 гр/дм <sup>3</sup> Литраж: 0.7 л.

Продолжение таблицы 10

Портвейны и вина	<p>В группе виноградных специальных крепких белых вин выпускаются следующие виды:</p> <p>"Портвейн 72" - с содержанием сахара 50 г/л,          "Портвейн 100" - с содержанием сахара 50 г/л,          "Портвейн 039" - с содержанием сахара 70 г/л и          "Портвейн 555" - с содержанием сахара 100 г/л.</p> <p>Группа натуральных виноградных сухих белых вин представлена маркой "Ркацетели".</p> <p>Группа плодовых вин представлена вином "Янтарная долина", изготавливаемым на основе яблочного вина.</p> <p>Розлив осуществляется в бутылки 0,7 и 0,25 л.</p>
------------------	---

## 2.2 Анализ отклонений факторов, влияющих на прибыль предприятия

Предприятие производит три вида продукции: вина из сибирских ягод, классические вина из винограда, вина из фруктов.

Для производства всех трех видов продукции используется одно и то же оборудование и используется один основной материал S.

Предприятие использует маржинальный метод (директ-костинг) калькулирования себестоимости единицы продукции для учета стоимости запаса готовой продукции и себестоимости реализованной продукции (себестоимости продаж). Для учета перемещения готовой продукции из цеха на склад и учета себестоимости реализованной продукции в течение отчетного периода используется нормативная себестоимость. При определении фактического финансового результата все отклонения от нормативных затрат относятся на финансовый результат отчетного периода. Остатки готовой продукции оцениваются по нормативной себестоимости.

В расчетах незавершенное производство не учитывается, считается, что все производственные затраты относятся на себестоимость готовой продукции. Запасов готовой продукции на начало 1 квартала нет.

Предприятие нормирует материальные затраты, затраты на труд, также к категории нормируемых переменных затрат относятся два типа общепроизводственных накладных затрат: 1) затраты на обслуживание

оборудования - переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой оборудования, 2) затраты на социальное страхование производственных рабочих - переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой рабочих.

Кроме переменных производственных затрат предприятие имеет общепроизводственные накладные затраты, относящиеся к категории условно- постоянных затрат. Эти затраты планируются в общей сумме на определенный период.

Непроизводственные затраты предприятия включают затраты на продажи (реализацию) продукцию и прочие непроизводственные затраты предприятия. Непроизводственные затраты, связанные с продажами включают переменные затраты, которые представляют собой комиссионное вознаграждение от продаж продукции, оплачиваемое посреднической компании (брокеру) и постоянные затраты, которые представляю собой рекламные расходы предприятия. Постоянные непроизводственные затраты планируются в общей сумме на квартал, переменные непроизводственные затраты определяются в процентах от выручки предприятия.

Таблица 11 - Нормы расходов ресурсов на единицу продукции и цена реализации

Наименование показателя	Виды продукции		
	вина из сибирских ягод	классические вина из винограда	вина из фруктов
Плановая цена реализации, руб./ед.	2 860	4 660	3 260
Норма расхода материала S, кг./ед. продукции	6	4	3
Нормативная стоимость материала S, руб./кг,	270	270	260
Норма расхода труда, час./ед. продукции	3	6	2
Стоимость труда, руб./час.	280	280	280
Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих (с трудом), руб./час труда	75	75	75
Время работы оборудования, маш.-час/ед. продукции	4	3	4,5
Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час	30	30	30

Таблица 12 - Фактические результаты деятельности за 1 квартал

Наименование показателя	вина из сибирск их ягод	классиче ские вина из виноград а	вина из фруктов
Выручка, руб./квартал	2 764 500	5 049 000	4 466 000
Количество использованных материалов, кг/квартал	6 850	5 150	4 600
Затраты на материалы, руб./квартал	1 799 000	1 298 000	1 092 000
Количество отработанных рабочих часов, часы/квартал	3 600	7 350	3 500
Сумма начисленной заработной платы, руб./квартал	930 000	2 092 000	950 000
Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал	280 860	631 784	286 900
Фактическое количество работы оборудования, час./квартал	4 820	3 620	7 220
Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал	168 700	126 700	252 700

Таблица 13. Плановые и фактические постоянные и переменные затраты 1-го квартала

Наименование показателя	План,	Факт,
Общепроизводственные постоянные затраты, в том числе		
амортизация оборудования, руб./квартал	80 000	80 000
заработная плата, руб./квартал	550 000	620 000
отчисления в социальные фонды, руб./квартал	166 100	187 240
прочие производственные затраты, руб./квартал	320 000	340 000
Непроизводственные затраты, в том числе		
непроизводственные переменные затраты, связанные с продажами, % от выручки	3	3
непроизводственные постоянные затраты, связанные с продажами, руб./квартал	260 000	250 000
прочие непроизводственные затраты, руб./квартал	400 000	400 000

Таблица 14 - Объемы производства и продаж для 1-го и 2-го кварталов

Наименование показателя	вина из сибир ских ягод	класси ческие вина из виногр ада	вина из фрукто в
Планируемый объем производства и продаж 1-го квартала, ед./квартал	1 100	1 000	1 300

Продолжение таблицы 14

Фактический объем производства 1-го квартала, ед./квартал	1 200	1 200	1 600
Фактический объем продаж 1-го квартала, ед./квартал	950	1 100	1 400
Планируемый объем продаж 2-го квартала до оптимизации производственной программы, ед./квартал	1 140	1 320	1 680

Таблица 15. Доступные производственные ресурсы на 2 квартал

Наименование показателя	Значение показателя
Материальные ресурсы , кг/квартал	17 760
Трудовые ресурсы, чел-часов/квартал	15 520
Время работы оборудования, маш.-часов/квартал	14 880

Далее будет рассчитана плановая и фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности за 1 квартал.

Таблица 16. Расчет нормативной себестоимости единицы продукции

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классические вина из винограда	вина из фруктов
Нормативные затраты на материалы, руб./ед.	1 620	1 080	780
Нормативные затраты на труд, руб./ед.	840	1 680	560
Переменные производственные затраты, связанные с трудом, руб./ед.	225	450	150
Переменные производственные затраты, связанные с работой оборудования, руб./ед.	120	90	135
Нормативная себестоимость продукции, руб./ед.	2 805	3 300	1 625

Нормативные затраты на материалы = Норма расхода материала × Нормативная стоимость материала;

Нормативные затраты на труд = Стоимость труда × Норма расхода труда;

Переменные производственные затраты, связанные с трудом = Норма расхода труда × Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих;

Переменные производственные затраты, связанные с работой оборудования = Время работы оборудования × Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования.

Таблица 17 - Расчет нормативной маржинальной прибыли от производственной деятельности

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классические вина из винограда	вина из фруктов
1 Плановая цена реализации	2 860	4 660	3 260
2 Нормативная себестоимость продукции, руб./ед.	2 805	3 300	1 625

Продолжение таблицы 17

3 Нормативная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./ед. (1-2)	55	1 360	1 635
4 Плановый объем продаж, ед./квартал	1 100	1 000	1 300
5 Бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (3*4)	60 500	1 360 000	2 125 500
6 Всего бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (5a+5b+5c)	3 546 000		

Таблица 18 - Расчет фактической себестоимости единицы продукции

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классичес кие вина из винограда	вина из фруктов
1 Объем производства, ед./квартал	1 200	1 200	1 600
2 Затраты на материалы, руб./квартал	1 799 000	1 298 000	1 092 000
3 Сумма начисленной заработной платы, руб./квартал	930 000	2 092 000	950 000
4 Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал	280 860	631 784	286 900
5 Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал	168 700	126 700	252 700
6 Итого производственные переменные затраты, руб./квартал (2+3+4+5)	3 178 560	4 148 484	2 581 600
Фактическая производственная себестоимость продукции, руб./ед. (6/1)	2 648,8	3 457,07	1 613,5

Таблица 19 - Расчет изменения остатков готовой продукции за 1 квартал

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классичес кие вина из винограда	вина из фруктов
1 Нормативная себестоимость продукции, руб./ед.	2 805	3 300	1 625
2 Остаток готовой продукции на начало периода, ед.	0	0	0
3 Остаток готовой продукции на начало периода, руб.	0	0	0
4 Объем производства, ед./квартал	1 200	1 200	1 600
5 Объем продаж, ед./квартал	950	1 100	1 400
6 Остаток готовой продукции на конец периода, ед. (4-5)	250	100	200
7 Остаток готовой продукции на конец периода, руб. (6*1)	701 250	330 000	325 000



Таблица 20 - Расчет фактической маржинальной прибыли от производственной деятельности

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классическое вино из винограда	вина из фруктов
Выручка, руб./квартал	2 764 500	5 049 000	4 466 000
Производственные переменные затраты, руб./квартал	3 178 560	4 148 484	2 581 600
Корректировка запасов (изменение запасов готовой продукции за 1 квартал)	701 250	330 000	325 000
Фактическая себестоимость реализованной продукции, руб./квартал	2 477 310	3 818 484	2 256 600
Фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (1-4)	287 190	1 230 516	2 209 400
Всего фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (вина из сибирских ягод + классические вина из винограда + вина из фруктов)	3 727 106		

Фактическая себестоимость реализованной продукции =  
Производственные переменные затраты - Корректировка запасов.

Вывод: бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности составила 3 546 000 рублей за квартал. Фактическая равна 3 727 106 рублей, что на 181 106 рублей больше нормативной.

По продукции вина из сибирских ягод: бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности равна 60 500 рублей, что на 226 690 рублей меньше чем фактическая. Изменения обусловлены увеличением объемов производства на 100 единиц продукции, а также изменением объемов продаж. За счет корректировки запасов произошло увеличение прибыли на 226 690 рублей.

По продукции классические вина из винограда: фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности составила 1 230 516 рублей. По сравнению с плановой произошло уменьшение прибыли, несмотря на увеличение объемов продаж на 100 единиц, себестоимость увеличилась на 157 рублей за единицу.

По продукции вина из фруктов: фактическая маржинальная прибыль

от производственной деятельности равна 2 209 400 рублей и увеличилась на 83 900 рублей по сравнению с бюджетной прибылью. На данное изменение повлияло увеличение объемов продаж на 100 единиц.

Проведем анализ отклонения фактической маржинальной прибыли от производственной деятельности и бюджетной маржинальной прибыли от производственной деятельности. В анализе показать влияние на изменение прибыли стоимостных и количественных факторов.

Отклонение прибыли по объему реализации

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_Q = (Q_{\phi} - Q_{пл}) * m, \quad (1)$$

где  $\text{Отк}_Q$  - отклонение по объему реализации, руб.;

$Q_{\phi}$  - фактический объем продаж, ед.;

$Q_{пл}$  - плановый объем реализованной продукции, ед.;

$m$  – нормативная удельная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./ед.

$$\text{Отк}_{Q_{ПА}} = (950 - 1100) * 55 = 8\,250$$

$$\text{Отк}_{Q_{ПВ}} = (1100 - 1000) * 1360 = 136\,000$$

$$\text{Отк}_{Q_{ПС}} = (1400 - 1300) * 1635 = 163\,500$$

Отклонение прибыли по цене реализации

Выручка от реализации должна была оставить

Фактический объем реализации, ед. \* Нормативная цена реализации, руб./ед.

Но составила - (минус) Фактическая выручка, руб.

Формула для расчётов, где

$$\text{Отк}_p = Q_{\phi} * p_{пл} - B_{\phi}, \quad (2)$$

где  $\text{Отк}_p$  - отклонение по объему реализации, руб.;

$Q_{\phi}$  - фактический объем продаж, ед.;

$p_{пл}$  - плановая цена реализации продукции, руб./ед.;

$B_{\phi}$  – фактическая выручка от реализации продукции, руб.

$$\text{Отк}_{p_{ПА}} = 950 * 2\,860 - 2\,764\,500 = 47\,500$$

$$\text{Откр}_{\text{ПВ}} = 1\,100 * 4\,660 - 5\,049\,000 = 77\,000$$

$$\text{Откр}_{\text{ПС}} = 1\,400 * 3\,260 - 4\,466\,000 = 98\,000$$

Отклонение по количеству материалов

Для производства фактического объёма продукции должно было быть использовано кг. материалов:

(Фактический объем производства, ед. \* Норма расхода материала, кг/ед.

Но использовано - (минус) Фактический объем использования материалов, кг ) \* Нормативная стоимость материала, руб./кг

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{км}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{мпл}} - N_{\text{мф}}) * C_{\text{мпл}}, \quad (3)$$

где  $\text{Отк}_{\text{км}}$  - отклонение по количеству материалов, руб.;

$Q_{\text{ф}}$  - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{мпл}}$  - норма расхода материала на единицу продукции, кг./ед.;

$N_{\text{мф}}$  - фактический объем использованного материала, кг./квартал;

$C_{\text{мпл}}$  - нормативная стоимость материала, руб./кг.

$$\text{Отк}_{\text{кмПА}} = (1\,200 * 6\,850) * 270 = 94\,500$$

$$\text{Отк}_{\text{кмПВ}} = (1\,200 * 4\,515) * 270 = 94\,500$$

$$\text{Отк}_{\text{кмПС}} = (1\,600 * 3\,400) * 260 = 52\,000$$

Отклонение по стоимости материалов

Стоимость израсходованных материалов должна была составить: Фактическое количество израсходованного материала, ед. \* Нормативная стоимость материала, руб./ед.

Но составила: - (минус) Фактические затраты на приобретение материалов, руб.

Формула для расчетов:

$$\text{Отк}_{\text{стм}} = N_{\text{мф}} * C_{\text{мпл}} - Z_{\text{мф}}, \quad (4)$$

Где  $\text{Отк}_{\text{стм}}$  - отклонение по стоимости материалов, руб.;

$N_{\text{мф}}$  - фактический объем использованного материала, кг./квартал.;

$C_{\text{мпл}}$  - нормативная стоимость материала, руб./кг.;

$Z_{\text{мф}}$  – фактические затраты на материалы, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{стмПА}} = 6\,850 \cdot 270 - 1\,799\,000 = 50\,500$$

$$\text{Отк}_{\text{стмПВ}} = 5\,150 \cdot 270 - 1\,298\,000 = 92\,500$$

$$\text{Отк}_{\text{стмПС}} = 4\,600 \cdot 260 - 1\,092\,000 = 104\,000$$

Отклонение по производительности труда

Производство фактического объема продукции должно было составить, часов: (Фактический объем производства, ед. \* Нормативное количество часов рабочего времени, час/ед.

Но составило: - (минус) Фактическое кол-во затраченного рабочего времени, час ) \* Нормативная ставка оплаты труда, руб./час.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{ктр}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{трпл}} - N_{\text{трф}}) * C_{\text{трпл}}, \quad (5)$$

где  $\text{Отк}_{\text{ктр}}$  - отклонение по производительности труда, руб.;

$Q_{\text{ф}}$  - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{трпл}}$  - норма расхода труда на единицу продукции, час./ед.;

$N_{\text{трф}}$  – фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал.;

$C_{\text{трпл}}$  – нормативная стоимость труда, руб./час.

$$\text{Отк}_{\text{ктрПА}} = (1\,200 \cdot 3 - 3\,600) \cdot 280 = 0$$

$$\text{Отк}_{\text{ктрПВ}} = (1\,200 \cdot 6 - 7\,350) \cdot 280 = 42\,000$$

$$\text{Отк}_{\text{ктрПС}} = (1\,600 \cdot 2 - 3\,500) \cdot 280 = 84\,000$$

Отклонение по ставке труда

Затраты на оплату фактических часов труда должны были составить:

Фактическое количество отработанных часов, час. \*

Нормативная ставка оплаты труда, руб./час.

Но составили: - (минус) Фактические затраты на оплату труда, руб.

Формула для расчетов:

$$\text{Отк}_{\text{сттр}} = N_{\text{трф}} * C_{\text{трпл}} - Z_{\text{трф}}, \quad (6)$$

где  $\text{Отк}_{\text{сттр}}$  - отклонение по ставке труда, руб.;

$N_{\text{трф}}$  - фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал;

$C_{\text{трпл}}$  – нормативная стоимость труда, руб./час.;

$Z_{\text{трф}}$  – фактическая сумма начисленной заработной платы, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{сттрПА}} = 3\,600 * 280 - 930\,000 = 78\,000$$

$$\text{Отк}_{\text{сттрПВ}} = 7\,350 * 280 - 2\,092\,000 = 34\,000$$

$$\text{Отк}_{\text{сттрПС}} = 3\,500 * 280 - 950\,000 = 30\,000$$

Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности:

Производство фактического объёма продукции должно было занять:

(Фактический объем производства, ед. \* Нормативное количество часов рабочего времени, час/ед.

Но заняло: - (минус) Фактическое кол-во затраченного рабочего времени, час) \* Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./час.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{кпт}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{трпл}} - N_{\text{трф}}) * C_{\text{птпл}}, \quad (7)$$

где  $\text{Отк}_{\text{кпт}}$  - отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности, руб.;

$Q_{\text{ф}}$  - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{трпл}}$  - норма расхода труда на единицу продукции, час./ед.;

$N_{\text{трф}}$  – фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал;

$C_{\text{птпл}}$  – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./час труда.

$$\text{Отк}_{\text{кптПА}} = (1\,200 * 3 - 3\,600) * 75 = 0$$

$$\text{Отк}_{\text{кптПВ}} = (1\,200 * 6 - 7\,350) * 75 = 11\,250$$

$$\text{Отк}_{\text{кптПС}} = (1\,600 * 2 - 3\,500) * 75 = 22\,500$$

Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих

Производственные переменные накладные затраты при фактическом уровне производства должны были составить:

Фактическое количество отработанных часов, час. \* Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./час.

Но составили: - (минус) Фактические переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой рабочих руб. Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{СПТ}} = N_{\text{трф}} * C_{\text{птпл}} - Z_{\text{птф}}, \quad (8)$$

где  $N_{\text{трф}}$  – фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал;

$C_{\text{птпл}}$  – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./час труда.;

$Z_{\text{птф}}$  – фактическая сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{СПТПА}} = 3\,600 * 75 - 280\,860 = 10\,860$$

$$\text{Отк}_{\text{СПТПВ}} = 7\,350 * 75 - 631\,784 = 80\,534$$

$$\text{Отк}_{\text{СПТПС}} = 3\,500 * 75 - 286\,900 = 24\,400$$

Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, по эффективности,

Производство фактического объема продукции должно было занять:

(Фактический объем производства, ед. \* Нормативное количество часов работы оборудования, маш.-час/ед.

Но заняло: - (минус) Фактическое время работы оборудования, маш.-час) \* Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./маш.-час.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{КПО}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{нопл}} - N_{\text{поф}}) * C_{\text{нопл}}, \quad (8)$$

где  $\text{Отк}_{\text{КПО}}$  - отклонение переменных накладных расходов, связанных с

работой оборудования, по эффективности, руб.;

$Q_{\phi}$  - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{полл}}$  - нормативное количество часов работы оборудования, маш.-час./ед.;

$N_{\text{поф}}$  – фактическое время работы оборудования, час./квартал.;

$C_{\text{полл}}$  – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час.

$$\text{Отк}_{\text{кпоПА}} = (1\,200 * 4 - 4\,820) * 30 = 600$$

$$\text{Отк}_{\text{кпоПВ}} = (1\,200 * 3 - 3\,620) * 30 = 600$$

$$\text{Отк}_{\text{кпоПС}} = (1\,600 * 4,5 - 7\,220) * 30 = 600$$

Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования

Производственные переменные накладные затраты при фактическом уровне производства должны были составить:

Фактическое время работы оборудования, маш.- час \* Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./маш.-час.

Но составили: - (минус) Фактические переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой оборудования, руб.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{спо}} = N_{\text{поф}} * C_{\text{полл}} - Z_{\text{поф}}, \quad (9)$$

где  $\text{Отк}_{\text{спо}}$  - отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, руб.;

$N_{\text{поф}}$  – фактическое время работы оборудования, час./квартал.;

$C_{\text{полл}}$  – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час.;

$Z_{\text{поф}}$  – фактическая сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{спо ПА}} = 4\,820 * 30 - 168\,700 = 24\,100$$

$$\text{Отк}_{\text{спо ПВ}} = 3\,620 * 30 - 126\,700 = 18\,100$$

$$\text{Отк}_{\text{сп о ПС}} = 7\,220 * 30 - 252\,700 = 36\,100$$

Таблица 21 - Сверка маржинальной прибыли от производственной деятельности бюджетной и фактической

Наименование показателя	продукт вина из сибирских ягод, руб.	продукт классические вина из винограда, руб.	продукт вина из фруктов, руб.	Итого, руб.
Бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал	60 500	1 360 000	2 125 500	3 546 000
Отклонение по объему реализации, руб./квартал	(8 250) Н	136 000 Б	163 500 Б	291 250 Б
Маржинальная прибыль по гибкому бюджету, руб./квартал	52 250	1 496 000	2 289 000	3 837 250
Отклонение по цене реализации, руб./квартал	47 500 Б	77 000 Н	98 000 Н	127 500 Н
Отклонения по затратам, в т. ч.	193 440 Б	194 484 Н	18 400 Б	17 356 Б
Отклонение по количеству материалов, руб./квартал	94 500 Б	94 500 Н	52 000 Б	52 000 Б
Отклонение по стоимости материалов, руб./квартал	50 500 Б	92 500 Б	104 000 Б	247 000 Б
Отклонение по производительности труда, руб./квартал	0	42 000 Н	84 000 Н	126 000 Н
Отклонение по ставке труда, руб./квартал	78 000 Б	34 000 Н	30 000 Б	74 000 Б
Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности, руб./квартал	0	11 250 Н	22 500 Н	33 750 Н
Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, руб./квартал	10 860 Н	80 534 Н	24 400 Н	115 794 Н
Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, по эффективности, руб./квартал	600 Н	600 Н	600 Н	1 800 Н



Продолжение таблицы 21

Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, руб./квартал	18 100 Н	24 100 Н	36 100 Н	78 300 Н
Итого отклонения	232 690 Б	135 484 Н	83 900 Б	181 106 Б
Фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал	293 190	1 224 516	2 209 400	3 727 106

Вывод: Итого отклонения составили 181 106 рублей, что благоприятно сказалось на изменении маржинальной прибыли. Отклонения по реализации продукции возникают из-за изменения цен реализации и объёма продаж. Отклонения по объёму реализации составили 291 250 рублей, по факту было продано больше продукции, чем запланировано. Отклонения прибыли по цене реализации продукции равны 127 500 рублей, что стало неблагоприятным для предприятия, так как уменьшилась прибыль, за счет снижения цены на продукты классические вина из винограда и вина из фруктов. Отклонения по затратам в целом благоприятно сказались на финансовом результате предприятия (17 356 рублей). На это повлияло благоприятное отклонения по количеству материалов, за счет снижения использованных материалов (в стоимостном выражении). Наиболее положительное влияние оказало отклонение по стоимости материалов (247 000 руб.). За счёт экономии на заработной плате по итогу благоприятным стало отклонение по ставке труда 74 000 рублей.

Наиболее неблагоприятно на фактической маржинальной прибыли сказалось отклонение по производительности труда, это связано с увеличением объёма производства, как следствие роста потраченного рабочего времени. Расчёт плановой и фактической операционной прибыли предприятия за 1 квартал.

Таблица 22 - Расчет бюджетной (плановой) операционной прибыли на 1 квартал

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классическ ие вина из винограда	вина из фруктов	Итого за квартал
Объем производства и продаж	1 100	1 000	1 300	
Выручка плановая	3 146 000	4 660 000	4 238 000	12 044 000
Нормативная себестоимость продаж	3 085 500	3 300 000	2 112 500	8 498 000
Бюджетная маржинальная прибыль от производственной Деятельности (2-3)	60 500	1 360 000	2 125 500	3 546 000
Переменные непроизводственные расходы (в % от выручки)	94 380	139 800	127 140	361 320
Маржинальная прибыль(4-5)	(33 880)	1 220 200	1 998 360	3 184 680
Производственные постоянные расходы				1 116 100
Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами				260 000
Непроизводственные постоянные прочие расходы				400 000
Бюджетная операционная прибыль (6-7-8-9)				1 408 580

Таблица 23 - Расчет фактической операционной прибыли за 1 квартал

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классическ ие вина из винограда	вина из фруктов	Итого за кварт ал
Объем производства	1 200	1 200	1 600	
Объем продаж	950	1 100	1 400	
Выручка фактическая	2 764 500	5 049 000	4 466 000	12 279 500
Нормативная себестоимость произведенной продукции	3 366 000	3 960 000	2 600 000	9 926 000
Изменение запасов готовой продукции по нормативной себестоимости	701 250	330 000	325 000	1 356 250

Продолжение таблицы 23

Нормативная себестоимость продаж	2 664 750	3 630 000	2 275 000	8 569 750
Отклонение фактических затрат от нормативных затрат	193 440	(194 484)	18 400	17 356
Фактическая себестоимость реализованной продукции (себестоимость продаж)	2 477 310	3 818 484	2 256 600	8 552 394
Маржинальная прибыль от производственной деятельности (3-4+5+7)	293 190	1 224 516	2 209 400	3 727 106
Переменные непроизводственные расходы	82 935	151 470	133 980	368 385
Маржинальная прибыль(9-10)	210 255	1 073 046	2 075 420	3 358 721
Производственные постоянные расходы				1 227 240
Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами				250 000
Непроизводственные постоянные прочие расходы				400 000
Фактическая операционная прибыль				1 481 481

Вывод: Фактическая операционная прибыль увеличилась на 72 901 рублей, это связано с увеличением объемов продаж, как следствие увеличением выручки. Производственные постоянные расходы выросли на 111 140 рублей, так как выросли расходы по заработной плате. Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами уменьшились на 10 тыс. рублей, а переменные непроизводственные в фактическом расчете увеличились на 7 065 рублей. Изменения расходов были скомпенсированы увеличением объемов производства по всем видам продукции, а также увеличением объемов продаж по продуктам классические вина из винограда ( на 100 ед.) и вина из фруктов ( на 100 ед.).

## 2.3 Обоснование производственной программы при наличии ограничений

Расчёт и обоснование производственной программы при наличии ограниченного ресурса и запланировать объем производства на 2 квартал, где требуется запланировать объем производства по видам продукции на 2 квартал.

Таблица 24 - Расчёт объема производства за 2 квартал

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классиче ские вина из виногра да	вина из фруктов
Нормативная себестоимость продукции, руб./ед.	2 805	3 300	1 625
Объем продаж, ед./квартал	950	1 100	1 400
Остаток готовой продукции на начало периода, ед. (объем р-ва-объем продаж)	250	100	200
Остаток готовой продукции на конец периода, ед.	250	100	200
Объем производства, ед./квартал	1 200	1 200	1 600

Таблица 25 - Количество доступных ресурсов на 2 квартал

Наименование показателя	Значение
Максимальное количество доступных материалов, кг	17 760
Количество доступного рабочего времени, чел.-часы	15 520
Количество рабочего времени оборудования, маш.-часы	14 880

Таблица 26 - Расчет потребности в ресурсах для производства продукции

Наименование показателя	вина из сибирск их ягод	классиче ские вина из виногра да	вина из фруктов	Итого	Наличие ресурса
Предварительный объем производства, ед.	1 140	1 320	1 680		
Норма расхода материала S, кг./ед. продукции	6	4	3		
Потребность в материалах, кг/квартал (1*2)	6 840	5 280	5 040	17 160	17 760

Продолжение таблицы 26

Норма расхода труда, час./ед. продукции	3	6	2		
Потребность в рабочем времени, часы/квартал(1*4)	3 420	7 920	3 360	14 700	15 520
Время работы оборудования, маш.-час/ед. Продукции	4	3	4,5		
Потребность в оборудовании маш.-часы/квартал (1*6)	4 560	3 960	7 560	16 080	14 880

По итогам расчета потребности в ресурсах для производства ограничивающим фактором, т.е. тот ресурсом, количества которого не достаточно для производства всего планируемого объема продукции, является потребность в оборудовании. Поэтому следует провести расчеты для оптимизации производственной программы. Критерием оптимизации является максимальная удельная маржинальная прибыль на единицу ограничивающего фактора.

Таблица 27 - Расчет критерия оптимизации и определение рейтинга по видам продукции

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классические вина из винограда	вина из фруктов
Нормативная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./ед.	5 5	1 360	1 635
Количество ограниченного ресурса на ед. продукции	4	3	4,5
Нормативная маржинальная прибыль на единицу ограниченного ресурса (1/2)	14	453	363
Рейтинг	3	1	2

Таблица 28 -Расчет критерия оптимизации и определение рейтинга по видам продукции

Наименование показателя	мак кол-во, ед.	Планируемое кол-во, ед.	Кол-во ресурса, час/ед.	Планируемое кол-во ресурса, час.	Остаток ресурса, час
Максимальное количество ограниченного ресурса					14 880
Продукт классические вина из винограда	1 320	1 320	3	3 960	10 920
Продукт вина из фруктов	1 680	1 680	4,5	7 560	3 360
Продукт вина из сибирских ягод	1 140	840	4	3 360	0

Вывод: Наиболее выгодным продуктом для предприятия является продукт классические вина из винограда, так как нормативная маржинальная прибыль от производственной деятельности составляет 1 360 руб./ед. Наименее же для предприятия выгоден продукт вина из сибирских ягод, по этому была проведена программа оптимизации, по итогу которой, планируемое количеством единиц по продукту вина из сибирских ягод – 840 штук. При таком плане производства предприятие не имеет ресурса, с недостаточным количеством. Расчет бюджетной (плановой) прибыли при запланированном объеме производства на 2 квартал.

Таблица 29 - Расчет бюджетной (плановой) операционной прибыли на 2 квартал

Наименование показателя	вина из сибирских ягод	классическое вина из винограда	вина из фруктов	Итого за квартал
Объем производства и продаж	840	1 320	1 680	
Выручка плановая (цена*1)	2 402 400	6 151 200	5 476 800	14 030 400
Нормативная себестоимость Продаж (нормативная себестоимость*1)	2 356 200	4 356 000	2 730 000	9 442 200

Продолжение таблицы 29

Бюджетная маржинальная прибыль от производственной Деятельности(2-3)	46 200	1 795 200	2 746 800	4 588 200
Переменные непроизводственные расходы	72 072	184 536	164 304	420 912
Маржинальная прибыль(4-5)	-25 872	1 610 664	2 582 496	4 167 288
Производственные постоянные расходы				1 227 240
Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами				250 000
Непроизводственные постоянные прочие расходы				400 000
Бюджетная операционная прибыль				2 290 048

Вывод: Операционная прибыль за первый квартал равна 1 481 481 рублей, что на 808 567 рублей меньше плановой на 2 квартал. Постоянные производственные расходы не изменились. Переменные непроизводственные расходы увеличились незначительно (на 52 527 рублей). В ходе производственной деятельности была проведена программа оптимизации по продукту вина из сибирских ягод, и увеличен объем производства и продаж по продуктам классические вина из винограда и вина из фруктов. Во втором квартале планируется увеличение выручки на 1 750 900 рублей. Так как постоянные расходы не поменяются, бюджетная операционная прибыль будет равна 2 290 048 рублей.

### **3 Авторская методика по оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия**

#### **3.1 Разработка методологического подхода к количественной оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия**

Управление предприятием представляет собой сложную систему, которая обладает своей внутренней динамикой и является важной составляющей национальной экономики. Этот процесс управления, а также в частности получение прибыли в ряде случаев становится невозможным. Для предприятий характерно наличие большого числа разнообразных связей, сочетание экономического, социального, экологического, информационного и других элементов, циркуляция крупных финансовых материальных и информационных потоков. Динамика изменения экономической системы и ее субъектов приводит к нарастающей неопределённости устойчивого развития предприятий страны в целом. Существующие на сегодняшний день методологические подходы по оценки устойчивого развития предприятия не эффективны в силу ряда причин:

1. Уникальность предприятия делает невозможным использование, имеющегося положительного зарубежного опыта в оценки устойчивого развития предприятия;
2. Отсутствие единой системы по отбору показателей, уникальных для предприятия при прогнозировании прибыли;
3. Большая доля субъективных суждений в процессе оценки деятельности предприятия;
4. Отсутствие объективной и удобной системы определения степени значимости каждого показателя на общий результат оценки деятельности предприятия;
5. Неоднозначная интерпретация полученных результатов;
6. Сложность принятия управленческих решений по результатам анализа;



7. Высокая трудоемкость и сложность реализации на уровне предприятия.

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивости или неустойчивости по оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия и динамики ее изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Принципы разработанной методологии:

1. Уникальность структуры показателей для предприятия
2. Максимальная объективность на каждом этапе планирования прибыли
3. Автоматизация и низкая трудоемкость процесса оценки влияния факторов
4. Однозначность интерпретации полученных результатов
5. Простота внедрения метода в административную систему предприятия

Таким образом, необходимо дать определения основным элементам, данной методологии:

Индикатор устойчивого развития— показатель, позволяющий судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной, например, такими индикаторами в данной методологии будут являться: ВРП (внутренний региональный продукт), уровень безработицы, индекс потребительских цен и т.д.

Показатели устойчивого развития – это группы индикаторов, сформированные по экономическому, социальному и экологическому

признаку и дающие комплексную характеристику устойчивого развития объекта.

В разработанной методологии выделяются четыре группы показателей:

1. Экономический показатель (Кэкон.уст)
2. Социальный показатель (Ксоц.уст)
3. Экологический показатель (Кэкол.уст)
4. Показатель внешнего воздействия (Квн.в)

Индексы устойчивого развития – это комплекс показателей, получаемый в ходе агрегирования (объединения) нескольких индикаторов между собой.

Взаимосвязь данных элементов разработанной методологии хорошо изображена на рисунке 5.



Рисунок 5 - Взаимосвязь элементов методологического подхода по оценке влияния факторов планирования прибыли

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

1 этап – Отбор индикаторов для оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия

Отбор индикаторов предлагается производить с помощью корреляционного анализа и выявлять для каждого предприятия те

индикаторы, которые скоррелировали с наибольшим количеством других индикаторов. Корреляционный анализ позволяет сформировать уникальный для каждого предприятия набор индикаторов для каждой группы показателей. Мы утверждаем, что, так как каждое предприятие России имеет уникальное социально-экономическое и экологическое положение, нельзя разрабатывать единую систему индикаторов для всех предприятий. Необходимо выявлять те показатели, которые в наибольшей степени влияют на то или иное предприятие, и включить их в систему оценки влияния факторов планирования прибыли. Рекомендуется выделять 5-7 индикаторов в каждой группе показателей. Таким образом, мы обеспечиваем максимальную объективность процесса отбора индикаторов.

#### 2 этап – Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю

Далее необходимо учесть степень значимости отдельных индикаторов в каждой группе показателей. Для решения данной задачи мы предлагаем использовать весовые коэффициенты, которые будут отражать объективную значимость каждого показателя в общем результате оценки. Для определения весовых коэффициентов будет применяться метод анализа иерархий, который содержит процедуру синтеза приоритетов, вычисляемых на основе субъективных суждений экспертов. Число суждений не ограничено. МАИ (метод анализа иерархий) не предписывает лицу, принимающему решение, какого-либо «правильного» решения, а позволяет ему в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к её решению.

#### 3 этап - Преобразование данных в единую систему измерения

Основной методологической проблемой разработки взвешенного агрегированного показателя устойчивости является необходимость сведения в одной системе показателей с различными единицами измерения. Решить данную проблему мы предлагаем с помощью перевода абсолютных величин анализируемых индикаторов в относительные величины, которые

представляют собой различные коэффициенты или проценты. То есть, каждый индикатор переводится в коэффициент и отображает изменение данного индикатора текущего периода по сравнению с предыдущим периодом. Коэффициент индикатора имеет общий вид:

$$K_n = \frac{\text{Абсолютная величина текущего периода}}{\text{Абсолютная величина предыдущего периода}} * 1 \quad (10)$$

Таким образом, если  $K_n > 1$  это говорит об увеличении значения показателя по сравнению с предыдущим периодом, если  $K_n < 1$  об уменьшении значения показателя.

#### 4 этап – Расчет индекса устойчивого развития предприятия

1. При расчете показателей необходимо учитывать влияние каждого коэффициента индикатора на общий результат оценки. Существует положительное и отрицательное качественное значение коэффициента индикатора. Рассмотрим два примера для наглядности:

Первый пример: среднемесячный размер заработной платы имеет положительное качественное значение, и если он увеличивается, это говорит о положительной динамике изменения, если он уменьшается, то об отрицательной динамике изменения.

Второй пример: уровень безработицы имеет отрицательное качественное значение, если показатель увеличивается, это говорит об отрицательной динамике изменения, но, если он уменьшается, это является положительной динамикой изменения.

Следовательно, при расчете показателей устойчивого развития необходимо учитывать этот факт. Изобразим данную взаимосвязь в виде матрицы (таблица 30).

Таблица 30 - Матрица качественных значений коэффициента индикатора

	Положительное качественное значение	Отрицательное качественное значение
Количественное увеличение показателя	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Количественное уменьшение показателя	Отрицательное влияние	Положительное влияние

2. В результате, появляется возможность составить функции, отражающие зависимость предлагаемых индикаторов в целях выведения итоговых показателей оценки:

$$K_{\text{экон.уст}} = x_1 * K_{1.1} \pm x_2 * K_{1.2} \pm x_3 * K_{1.3} \pm \dots x_n * K_{1.n} \quad (11)$$

$$K_{\text{соц.уст}} = y_1 * K_{2.1} \pm y_2 * K_{2.2} \pm y_3 * K_{2.3} \pm \dots y_n * K_{2.n} \quad (12)$$

$$K_{\text{экол.уст}} = w_1 * K_{3.1} \pm w_2 * K_{3.2} \pm w_3 * K_{3.3} \pm \dots w_n * K_{3.n} \quad (13)$$

$$K_{\text{вн.в}} = z_1 * K_{4.1} \pm z_2 * K_{4.2} \pm z_3 * K_{4.3} \pm \dots z_n * K_{4.n} \quad (14)$$

где:  $x, y, w, z$  – весовые коэффициенты

$K_{n.n}$  – коэффициенты индикаторов

Отдельное внимание необходимо уделить показателю внешнего воздействия ( $K_{\text{вн.в}}$ ). Данный показатель характеризует зависимость социально-экономических показателей предприятия от внешних факторов, которые предприятие не может контролировать и каким-либо образом воздействовать. Чем в большей степени проявляется данная зависимость, тем в большей степени социально-экономические показатели предприятия подвержены риску колебания, что в свою очередь влияет на степень устойчивости предприятия. Следовательно, в данной методологии необходимо вычитать показатель внешнего воздействия ( $K_{\text{вн.в}}$ ) из итоговой оценки индекса устойчивого развития предприятия.

4. Таким образом, итоговая формула расчета индекса устойчивого развития предприятия имеет следующий вид:

$$K_{\text{уст.р}} = a * K_{\text{экон.уст}} + b * K_{\text{соц.уст}} + c * K_{\text{экол.уст}} - d * K_{\text{вн.в}} \quad (15)$$

где:

$a, b, c, d$  – весовые коэффициенты

5. В ходе диссертационного исследования была разработана шкала интервальных изменений индекса устойчивого развития с кратким описанием характеристики системы при каждой степени устойчивости, которая представлена в таблице 31. Однако необходимо отметить, что в соответствии с Концепцией устойчивого развития, система является

устойчивой в том случае, если достигается устойчивость всех трех составляющих системы: экономической, социальной и экологической.

Таблица 31 - Критерии степени устойчивого развития предприятия

Степень устойчивости	Характеристика устойчивости	Интервалы изменений Куст.р.
Деструктивная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Высокая доля населения, проживающая за чертой бедности</li> <li>– Тенденция к снижению производства ресурсов</li> <li>– Серьезный экологический кризис</li> </ul>	Ниже 0,2
Неустойчивая	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Снижение экономических показателей</li> <li>– Способность удовлетворять только первичные социальные обязательства</li> <li>– Дотационность бюджета</li> <li>– Неустойчивая экологическая обстановка</li> </ul>	От 0,2 до 0,5
Динамичная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Выравнивание уровня жизни населения и рост социальных показателей</li> <li>– Рост основных экономических показателей</li> <li>– Улучшение экологической обстановки</li> </ul>	От 0,5 до 0,7
Устойчивая	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Социальная стабильность</li> <li>– Стабильно высокие экономические показатели развития</li> <li>– Достижение экологического баланса</li> </ul>	Свыше 0,7

В результате полученные данные выводятся на общем графике (рисунок 6), рекомендуется выводить на график сводные результаты за большой период времени, например, 5-10 лет, это даст наибольшую наглядность и понимание динамики устойчивости данного предприятия.

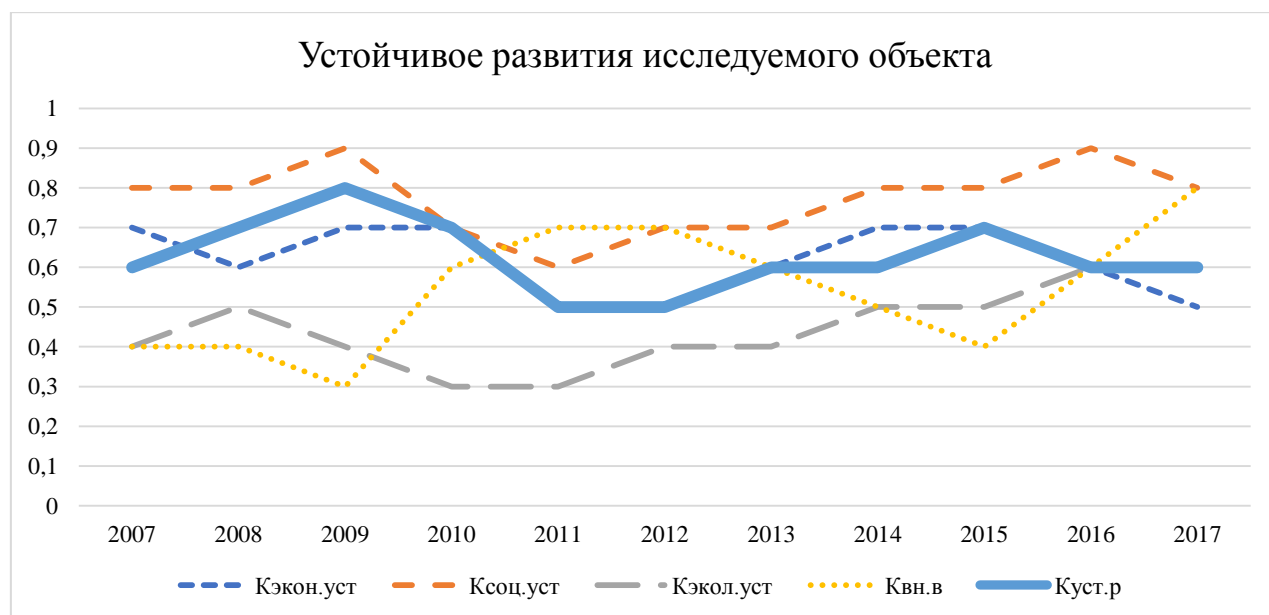


Рисунок 6 - График устойчивого развития исследуемого объекта

Разработанный методологический подход имеет ряд преимуществ и недостатков, представленных в таблице 32:

Таблица 32 - Преимущества и недостатки разработанной методологии

Преимущества	Недостатки
1. Применение только количественных параметров	1. Необходимость сбора большого объема данных за большой временной период
2. Отражает социально-экономическое и экологическое положение исследуемой системы	2. Необходимость владения методом корреляционного анализа и методом анализа иерархий
3. Максимальная объективность на каждом этапе оценки	3. Применения большого количества инструментов для проведения оценки
4. Использует данные из официальных источников	
5. Прослеживается динамика изменения устойчивости во времени	
6. Однозначная интерпретация полученных результатов	
7. Возможность сравнительного анализа с другими объектами	
8. Невысокая трудоёмкость и сложность применения	

Таким образом, проведём оценку устойчивого развития предприятия ООО Кахети за период 2007-2017 гг., используя разработанную методологию.

### **3.2 Авторская оценка влияния факторов планирования прибыли предприятия**

Объектом исследования данной магистерской диссертации является – предприятие ООО Кахети. Следовательно, необходимо применить разработанный методологический подход на объект исследования.

В соответствии с разработанной методологией, оценка устойчивого развития предприятия происходит в четыре этапа.

1 этап – Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия

В первой главе (пункт 1.2.) мы уже классифицировали индикаторы, которые в наибольшей степени могут влиять на устойчивое развитие того или иного предприятия. В результате данной классификации были выделены 60 индикаторов:

- 12 внешних макроэкономических индикаторов
- 27 внутренних экономических индикаторов
- 17 внутренних социальных индикаторов
- 4 внутренних экологических индикатора

Далее это множество индикаторов фильтруется и отбрасываются только те индикаторы, которые в наибольшей степени влияют на социально-экономическое и экологическое положение предприятия ООО Кахети. Как описано в разработанной методологии, отбор индикаторов предлагается производить с помощью многофакторного корреляционного анализа. Стоит отметить, что, чем больший объем данных будет проанализировано, тем точнее будет итоговый результат корреляции. Существует большое множество программных обеспечений для проведения корреляционного анализа, мы будем применять OriginPro 2015. Таким образом, проведем многофакторный корреляционный анализ 60 индикаторов за период 2007 – 2017 гг.

В результате, программа выводит таблицу с множеством корреляционных связей, фрагмент данной таблицы представлен на рисунке 7.



0,1,-0.152208	1,2,-0.160414	2,3,0.974854	3,4,-0.732175	4,5,0.283625	5,6,-0.635169	6,7,-0.298440
0,2,0.996565	1,3,-0.102212	2,4,-0.756319	3,5,0.113320	4,6,-0.525497	5,7,0.613560	6,8,-0.185364
0,3,0.982482	1,4,0.191604	2,5,0.038763	3,6,0.374097	4,7,-0.344153	5,8,0.632448	6,9,0.439818
0,4,-0.711189	1,5,0.777481	2,6,0.532185	3,7,0.740210	4,8,-0.354033	5,9,0.090992	6,10,0.590482
0,5,0.075812	1,6,-0.598440	2,7,0.632010	3,8,0.796448	4,9,-0.643194	5,10,-0.763079	6,11,-0.593389
0,6,0.490809	1,7,0.423184	2,8,0.713568	3,9,0.963706	4,10,-0.553675	5,11,0.195760	6,12,0.541413
0,7,0.667914	1,8,0.397716	2,9,0.971990	3,10,0.126398	4,11,0.583645	5,12,-0.476472	6,13,0.415372
0,8,0.747221	1,9,-0.198745	2,10,0.184525	3,11,-0.820534	4,12,-0.193596	5,13,0.140217	6,14,0.508557
0,9,0.981498	1,10,-0.351639	2,11,-0.860303	3,12,-0.249908	4,13,-0.691984	5,14,0.116525	6,15,0.476889
0,10,0.136604	1,11,0.429524	2,12,-0.125827	3,13,0.989990	4,14,-0.592399	5,15,0.025985	6,16,0.364546
0,11,-0.863140	1,12,-0.274536	2,13,0.988094	3,14,0.938577	4,15,-0.758121	5,16,-0.038187	6,17,-0.337421
0,12,-0.188318	1,13,-0.097901	2,14,0.972309	3,15,0.980782	4,16,-0.892885	5,17,0.325767	6,18,0.486427
0,13,0.995737	1,14,-0.140062	2,15,0.985050	3,16,0.905098	4,17,0.830976	5,18,0.083844	6,19,0.118875
0,14,0.980879	1,15,-0.152421	2,16,0.881130	3,17,-0.509078	4,18,-0.658781	5,19,0.077234	6,20,0.546409
0,15,0.986983	1,16,-0.108215	2,17,-0.530602	3,18,0.968197	4,19,-0.632701	5,20,-0.058347	6,21,0.326381
0,16,0.865587	1,17,0.269052	2,18,0.985302	3,19,0.901776	4,20,-0.708184	5,21,0.160634	6,22,0.409888
0,17,-0.486125	1,18,-0.183571	2,19,0.816113	3,20,0.937906	4,21,-0.710348	5,22,0.172413	6,23,0.632193
0,18,0.993011	1,19,-0.154346	2,20,0.962983	3,21,0.989852	4,22,-0.683037	5,23,0.046972	6,24,-0.165429
0,19,0.838128	1,20,-0.229965	2,21,0.964041	3,22,0.986019	4,23,-0.595078	5,24,0.331834	6,25,-0.241569
0,20,0.966147	1,21,-0.038358	2,22,0.984988	3,23,0.843880	4,24,-0.475992	5,25,0.360425	6,26,-0.395380
0,21,0.972185	1,22,-0.081603	2,23,0.928121	3,24,0.636694	4,25,-0.178685	5,26,0.160699	6,27,-0.379919
0,22,0.992015	1,23,-0.195491	2,24,0.562220	3,25,0.427576	4,26,-0.141762	5,27,-0.193123	6,28,0.450421
0,23,0.920596	1,24,0.252916	2,25,0.383488	3,26,0.054821	4,27,0.113502	5,28,-0.000652	6,29,0.559305
0,24,0.572377	1,25,0.341316	2,26,-0.033660	3,27,-0.583038	4,28,-0.790543	5,29,-0.147051	6,30,0.073711
0,25,0.410544	1,26,0.183931	2,27,-0.605976	3,28,0.949364	4,29,-0.767590	5,30,0.271387	6,31,-0.504205
0,26,0.000000	1,27,0.440000	2,28,0.000000	3,29,0.000000	4,30,0.000000	5,31,0.000000	6,32,0.000000

Рисунок 7 - Фрагмент проведенного корреляционного анализа

По результатам проведенного корреляционного анализа необходимо отобрать самые значимые индикаторы, которые оказывают решающее воздействие на результативный показатель, так как охватить все условия и обстоятельства практически невозможно. Количественные критерии оценки тесноты связей представлены в таблице 33.

Таблица 33 - Количественные критерии оценки тесноты связей

Величина коэффициента корреляции	Характер связи
До $\pm 0,3$	Практически отсутствует
От $\pm 0,3$ до $\pm 0,5$	Слабая
От $\pm 0,5$ до $\pm 0,7$	Умеренная
От $\pm 0,7$ до $\pm 1,0$	Сильная

В соответствии с данными критериями, были отобраны те индикаторы устойчивого развития, где присутствовало наибольшее количество коэффициентов корреляции с величиной от  $\pm 0,7$  до  $\pm 1,0$ . Таким образом, было отобрано 20 индикаторов, объединённые в четыре группы показателей:

- Экономические показатели – 6 индикаторов
- Социальные показатели - 5 индикаторов
- Экологические показатели - 4 индикатора
- Показатели внешнего воздействия – 5 индикаторов

Итоговый результат первого этапа оценки устойчивости Томской области является сформированная система показателей, которая представлена на рисунке 8.

2 этап – Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю

Далее необходимо учесть степень значимости отдельных индикаторов в каждой группе показателей. Для решения данной задачи мы предлагаем использовать весовые коэффициенты, которые будут отражать объективную значимость каждого показателя в общем результате оценки. Для определения весовых коэффициентов будет применяться метод анализа иерархий, который содержит процедуру синтеза приоритетов, вычисляемых на основе субъективных суждений экспертов.



Рисунок 8 - Система показателей оценки устойчивого развития  
предприятия ООО Кахети

Основываясь на оценочной важности, мы сформировали матрицы парных сравнений для экологического, экономического и социального направлений устойчивого развития.

На основе полученных данных был определён набор локальных приоритетов, которые отражают относительное влияние множества элементов, на элемент примыкающего сверху уровня. С этой целью были вычислены собственные векторы каждой матрицы, а полученный результат приведен к единице посредством определения удельного веса каждого фактора в итоге, формируя тем самым вектор приоритетов.

В результате диссертационного исследования автором были составлены нормализованные матрицы парных сравнений экономической, социальной, экологической устойчивости (таблицы 13-17)

Согласованность суждения оценивается индексом однородности (индексом согласованности) или отношением однородности (отношением согласованности) в соответствии со следующими формулами:

$$UO=UC=\frac{\lambda_{max}-n}{n-1} \quad (16)$$

$$OO=OC=\frac{UO}{M(uo)} \quad (17)$$

$M(uo)$  - среднее значение индекса однородности случайным образом составленной матрицы парных сравнений, которое основано на экспериментальных данных. Значение есть табличная величина, входным параметром выступает размерность матрицы (таблица 34).

Таблица 34 - Размерность матрицы

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
M(ио)	0	0	0.58	0.9	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49	1.51

В качестве допустимого используется значение  $OO \leq 10\%$ . Если для матрицы парных сравнений  $OO > 10\%$ , то это свидетельствует о существенном нарушении логики суждений, допущенном экспертом при заполнении матрицы, поэтому эксперту предлагается пересмотреть данные, использованные для построения матрицы, чтобы улучшить однородность.

В соответствии с данной моделью, составим нормализованные матрицы парных сравнений экономической, социальной, экологической устойчивости, а также влияния внешних факторов. Поэтапный процесс рассмотрим на примере экономических показателей.

Таким образом, корреляционный анализ определил следующие экономические индикаторы:

- А. Валовый региональный продукт
- В. Доходы консолидированного бюджета области
- С. Налоговые отчисления
- Д. Количество предприятий в области
- Е. Инвестиции в основной капитал
- Ф. Объем отгруженных товаров собственного производства.

Алгоритм иерархического синтеза.

1. Определим векторы приоритетов  $W_i$  относительно последнего уровня иерархии. Для этого строим матрицы парных сравнений  $[E_i]$  и вычисляем для каждой из матриц максимальные собственные значения (для оценки однородности суждений) и главные собственные вектора (приоритеты), таблица 12. Сравнение в МАИ проводится с использованием специальной «шкалы относительной важности» (таблица 35). Эта шкала имеет 9 степеней предпочтения, выбранные с учетом экспериментально установленных психофизиологических особенностей человека, выполняющего сравнение.

Таблица 35 - Шкала относительной важности

Степень предпочтения	Определение
1	Равная предпочтительность
2	Слабая степень предпочтения
3	Средняя степень предпочтения
4	Предпочтение выше среднего
5	Умеренно сильное предпочтение
6	Сильное предпочтение
7	Очень сильное(очевидное) предпочтение
8	Очень, очень сильное предпочтение
9	Абсолютное предпочтение

Числа из этой шкалы используются, чтобы показать, во сколько раз элемент с большей оценкой предпочтительности доминирует элемент с меньшей оценкой относительно общего для них критерия или свойства.

Таблица 36 - Матрица парных сравнений

	A	B	C	D	E	F
A	1	2	3	1	2	3
B	1/2	1	2	3	1	2
C	1/3	1/2	1	2	3	1
D	1	1/3	1/2	1	2	3
E	1/2	1	1/3	1/2	1	2
F	1/3	1/2	1	1/3	1/2	1

Собственный вектор:  $W = (0.271; 0.213; 0.163; 0.157; 0.113; 0.0825)$

2. Аналогичным образом обрабатываем матрицы парных сравнений для вышележащих уровней. Данные матрицы построены для того, чтобы определить предпочтительность элементов определенного иерархического уровня относительно элементов вышележащего.

$$\lambda_{\max} = 6,6$$

$$UC = \frac{6,6 - 6}{6 - 1} = 0,12$$

$$OC = 0,12 / 1,24 = 0,096$$

3. Осуществляем иерархический синтез. Последовательно определяем вектора приоритетов альтернатив  $W_E^A$  относительно элементов  $E_j^i$ , находящихся на всех иерархических уровнях. Вычисление векторов приоритетов проводится в направлении от нижних уровней к верхним с учетом конкретных связей между элементами, принадлежащими различным уровням. Вычисление производится путем перемножения соответствующих векторов и матриц (таблица 37).

Таблица 37 - Нормализованная матрица попарных сравнений экономической устойчивости (Кэкон.уст.)

	1	2	3	4	5	6	Собственный вектор матрицы	Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.)
1	0,238	0,339	0,242	0,346	0,298	0,329	0,271	0,2912895
2	0,19	0,209	0,231	0,221	0,216	0,167	0,213	0,2065425

Продолжение таблицы 37

3	0,137	0,122	0,198	0,134	0,189	0,213	0,163	0,1553545
4	0,175	0,157	0,125	0,152	0,116	0,132	0,157	0,149103
5	0,163	0,086 2	0,131	0,101	0,090 2	0,085 4	0,113	0,1169817
6	0,096 9	0,087	0,073 4	0,046 1	0,090 2	0,073 6	0,0825	0,0802574
$\Sigma$								1
$\lambda_{\max}$								6,6
Индекс согласованности								0,12
Случайная согласованность матрицы								0,096
Относительная согласованность матрицы								9,6%

Максимальным элементом в матрице является 0,291. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «А» - Валовый региональный продукт.

Такой же анализ проведем для показателей социальной и экологической устойчивости, а также показателей внешнего воздействия.

Таблица 38 - Нормализованная матрица попарных сравнений социальной устойчивости (Ксоц.уст.)

	7	8	9	10	11	Собственный вектор матрицы	Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.)
7	0,272	0,304	0,221	0,264	0,324	0.333	0.29353
8	0,397	0,203	0,259	0,256	0,265	0.204	0.267767
9	0,162	0,203	0,193	0,14	0,191	0.259	0.177373
10	0,0949	0,145	0,172	0,192	0,136	0,136	0.1410897
11	0,0736	0,145	0,155	0,148	0,0831	0,068	0,1200126
$\Sigma$							1
$\lambda_{\max}$							5,4
Индекс согласованности							0,1
Случайная согласованность матрицы							0,089
Относительная согласованность матрицы							8,9%

Максимальным элементом в матрице является 0,267. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «G» - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата.

Таблица 39 - Нормализованная матрица попарных сравнений экологической устойчивости (Кэкол.уст.)

	12	13	14	15	Собственный вектор матрицы	Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.)
12	0,426	0,35	0,368	0,482	0,375	0,404756
13	0,194	0,25	0,199	0,246	0,205	0,215288
14	0,231	0,264	0,282	0,177	0,256	0,241965
15	0,149	0,136	0,151	0,0946	0,164	0,1379254
$\Sigma$						1
$\lambda_{\max}$						4,25
Индекс согласованности						0,083
Случайная согласованность матрицы						0,092
Относительная согласованность матрицы						9,2%

Максимальным элементом в матрице является 0,405. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «L» - Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды.

Таблица 40 - Нормализованная матрица попарных сравнений показателей внешнего воздействия (Квн.в)

	P	Q	R	S	T	Собственный вектор матрицы	Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.)
P	0,333	0,373	0,352	0,286	0,404	0,396	0,3523638
Q	0,278	0,241	0,209	0,2	0,233	0,246	0,246932
R	0,111	0,133	0,143	0,214	0,123	0,153	0,1500202
S	0,167	0,133	0,187	0,157	0,118	0,0683	0,1343501
T	0,111	0,12	0,11	0,143	0,123	0,137	0,1169239
$\Sigma$							1
$\lambda_{\max}$							5,1
Индекс согласованности							0,025
Случайная согласованность матрицы							0,022
Относительная согласованность матрицы							2,2%

Максимальным элементом в матрице является 0,352. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «P» - Валовый внутренний продукт.



Таблица 41 - Нормализованная матрица попарных сравнений устойчивого развития предприятия (Куст.р.)

	Экономическая устойчивость	Социальная устойчивость	Экологическая устойчивость	Внешнее воздействие	Собственный вектор матрицы	Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.)
Экономическая устойчивость	0,541	0,333	0,333	0,125	0,442	0,394936
Социальная устойчивость	0,295	0,333	0,333	0,125	0,388	0,306204
Экологическая устойчивость	0,164	0,333	0,333	0,125	0,17	0,238302
Внешнее воздействие	0,125	0,1	0,1	0,125	0,09	0,060558
$\Sigma$						1
$\lambda_{\max}$						4
Индекс согласованности						0,0
Случайная согласованность матрицы						0,0
Относительная согласованность матрицы						0%

Максимальным элементом в матрице является 0,394. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «Экономическая устойчивость».

Итоговым результатом второго этапа является присвоение весовых коэффициентов каждому элементу методологии, необходимых для расчета оценки устойчивого развития предприятия ООО Кахети.

### 3 этап - Преобразование данных в единую систему измерения

Далее необходимо перевести исходные данные выбранных индикаторов из абсолютных значений в относительные. То есть, каждый индикатор переводится в коэффициент и отображает изменение данного индикатора текущего периода по сравнению с предыдущим периодом. Исходные статистические данные по каждому индикатору за период 2007-2017 гг. представлены в таблице 42 приведены готовые расчеты относительных показателей каждого индикатора по формуле.

### 4 этап – Расчет индекса устойчивого развития предприятия

Таким образом, проведя расчет весовых коэффициентов, появляется возможность составить функции, отражающие зависимость предлагаемых

показателей в целях выведения  $K_{эк.}$ ,  $K_{соц.}$ ,  $K_{экол.}$ ,  $K_{вн.в.}$ ,  $K_p$ . Получаем следующие соотношения:

$$K_{эк.} = 0,29A + 0,21B + 0,16C + 0,15D + 0,11E + 0,08F$$

$$K_{соц.} = 0,29G + 0,27H + 0,18I + 0,14J + 0,12K$$

$$K_{экол.} = 0,4L - 0,22M - 0,24N - 0,14O$$

$$K_{вн.в.} = 0,35P + 0,25Q + 0,15R + 0,13S + 0,12T$$

$$K_p = 0,39K_{эк.} + 0,31K_{соц.} + 0,24K_{экол.} - 0,06K_{вн.в.}$$

На основе данных полученных в таблице 18 произведём расчет по формулам, расположенным выше, которые включают в себя весовые коэффициенты и учитывают качественное значение индикаторов. В таблице 43 произведём оценку устойчивого развития предприятия ООО Кахети через расчёт индекса устойчивого развития.

Таблица 43 - Расчет индекса устойчивого развития ООО Кахети за период 2007-2017 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Экономический показатель	1,01	1,26	1,17	1,19	0,96	1,14	1,21	1,08	1,03	1,06	1,05
Социальный показатель	1,02	1,16	1,15	1,14	1,06	1,08	1,09	1,07	1,11	1,06	1,10
Экологический показатель	-0,16	0,27	0,10	0,03	-0,16	-0,54	-0,06	-0,20	0,16	-0,17	0,00
Показатель внешнего воздействия	1,05	1,14	1,14	1,13	1,01	1,10	1,17	1,08	1,04	1,11	1,15
Индекс устойчивого развития	0,61	0,85	0,77	0,76	0,6	0,58	0,73	0,64	0,72	0,63	0,68

В результате полученные данные выводятся на общем графике (рисунок 9), это даст наибольшую наглядность и понимание динамики устойчивости предприятия ООО Кахети.

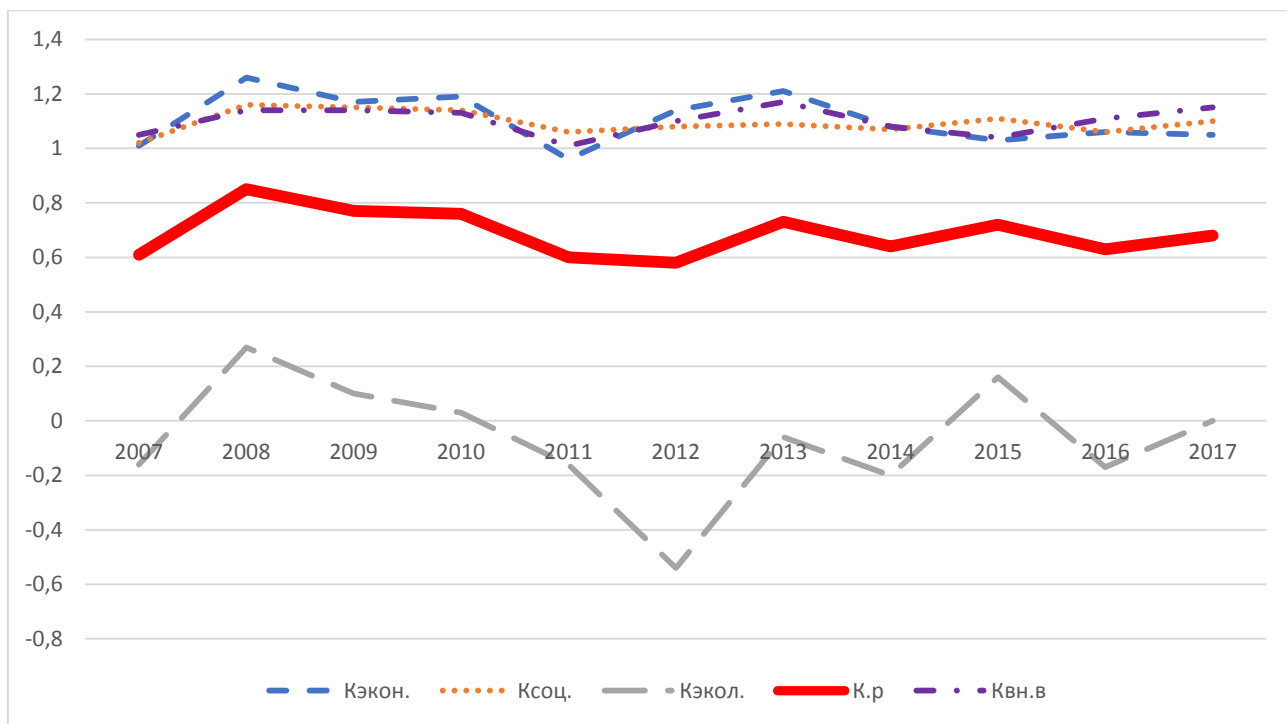


Рисунок 9 - Устойчивое развитие предприятия ООО Кахети за период 2007-2017 гг.

Как видно из таблицы 43 экономический и социальный показатели имеют значения  $>1$ , это говорит об стабильной устойчивости данных систем. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки устойчивого развития предприятия ООО Кахети оказал экологический показатель. Отрицательные значения экологического показателя говорят о том, что охране окружающей среды и ресурсосбережению на предприятии уделяется недостаточное внимание, крупные промышленные предприятия недостаточно обеспечивают себя очистительными сооружениями для минимизации воздействия на окружающую среду. В соответствии с разработанными критериями устойчивости, можно сделать вывод, что предприятие ООО Кахети за последние 10 лет находится на границе устойчивой и динамичной степеней устойчивого развития. Однако концепция устойчивого развития утверждает, что устойчивым является та система, которая достигает устойчивости по всем трём составляющим системы: экономическая, социальная и экологическая составляющие. Таким образом, за анализируемый период предприятие ООО Кахети не достигло устойчивого развития.

### **3.3 Концептуальный подход к оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия**

В России проблема устойчивого развития воспринимается широко и в то же время неоднозначно. "Многие авторы считают, что это проблема противоречия между принципиально недостижимыми для всего населения Земли идеалами общества потребления и естественным стремлением человека к достижению более высоких стандартов жизни. Другие считают главным содержанием устойчивого развития проблему противоречия между бездумным, хищническим подходом к удовлетворению нужд сегодняшнего дня, борьбой отдельных групп и государств за контроль над мировыми ресурсами – и подходом к этим нуждам с позиций социального партнерства, взаимовыгодных на далекую перспективу межгосударственных и межрегиональных отношений, заботы о будущих поколениях человечества" (О концепции..., 1996).

Несмотря на это упомянутые целевые ориентиры России к устойчивому развитию сопровождаются дальнейшим движением страны по пути неустойчивого развития в экономическом, социальном и экологическом аспектах. Чтобы обеспечить переход страны к устойчивому развитию, в настоящее время является важным на государственном уровне концептуальные направления устойчивого развития превратить в практические действия по выходу страны из системного кризиса.

Поскольку проблема перехода к устойчивому развитию связана с рациональным использованием природных ресурсов, которые по территории страны распределены неравномерно, решение данной проблемы следует решать, в первую очередь, на уровне предприятий, так как именно предприятие является главным составляющим элементом государства и основной характерной особенностью реализации модели устойчивого развития в России.

Российские компании представляют собой сложную многоуровневую структуру, являющуюся важнейшим элементом национальной экономики. На экономику России значительное влияние оказывают такие явления, как глобализация и регионализация, вызванные интернационализацией мировой экономики.

Экономические, социальные и экологические факторы компании существуют обособленно друг от друга, и сложно оценить их взаимозависимость по причине отсутствия на уровне предприятия инструментария: позволяющего оценить общую стабильность региональной системы и показать взаимосвязь основных направлений системы; позволяющего разрабатывать и принимать соответствующие эффективные решения в области приоритетных проблем стабильного развития компании. Мы считаем, что концепция устойчивого развития может стать базой для разработки данного инструментария, включающая в себя целевые показатели и систему оценки стабильности предприятия.

Предприятие, как обособленная система, должно самостоятельно двигаться в направлении устойчивого развития. Стоит отметить, что практически все компании имеют стратегии направленные на комплексное социально-экономическое развитие. Необходимо дополнить данные стратегии, которые объединят триаду «природа – население – хозяйство», формировать целевые программы по каждому направлению развития и прослеживать динамику изменения устойчивости региональной системы.

На основе проведённого исследования мы предлагаем концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития компании базирующуюся на следующих принципах:

1. Уникальность структуры показателей для каждой компании. Мы утверждаем, что, так как каждая компания России имеет уникальное социально-экономическое и экологическое положение, нельзя разрабатывать единую систему индикаторов для всех компаний. Необходимо выявлять те показатели, которые в наибольшей степени влияют на ту или иную

компанию, и включать их в систему оценки устойчивого развития данной компании.

2. Максимальная объективность на каждом этапе оценки. Использование многофакторного корреляционного анализа при отборе индикаторов оценки и метода анализа иерархий, минимизируют долю субъективного выбора исследователя и обеспечивают объективную оценку устойчивости территориального социо-эколого-экономического развития.

3. Автоматизация и низкая трудоемкость процесса оценки. Расчет на каждом этапе оценки производится с помощью математических программ, таких как: компьютерная программа «Корреляционная зависимость показателей компании», Wolfram|Alpha: Computational Knowledge Engine, Microsoft Office – Excel.

4. Однозначность интерпретации полученных результатов. Полученные в ходе оценки результаты позволяют сделать единственно возможные выводы, не содержащие противоречий.

5. Простота внедрения метода в административную систему компании. Методология является обобщенной системой оценки к основному мониторингу социально-экономических показателей по компании. Также не требует проведения дорогостоящих процедур и покупку оборудования.

Концептуальный подход к разработке оценки влияния факторов планирования прибыли на рисунке 10.

Стратегия и оценка устойчивого развития должны быть закреплены на уровне предприятия в виде приказов и методических рекомендаций. Оценка устойчивого развития предприятия должна проводиться финансовым директором, а именно отделом, отвечающим за стратегическое планирование.

Авторская методика оценки устойчивого развития решает следующие задачи:

1. Повышение эффективности управления компанией
2. Обеспечение согласования интересов компании и региона

3. Облегчение процесса планирования основных направлений развития
4. Унификация оценки устойчивого развития компании
5. Обеспечение полной автоматизации и информатизации процесса оценки

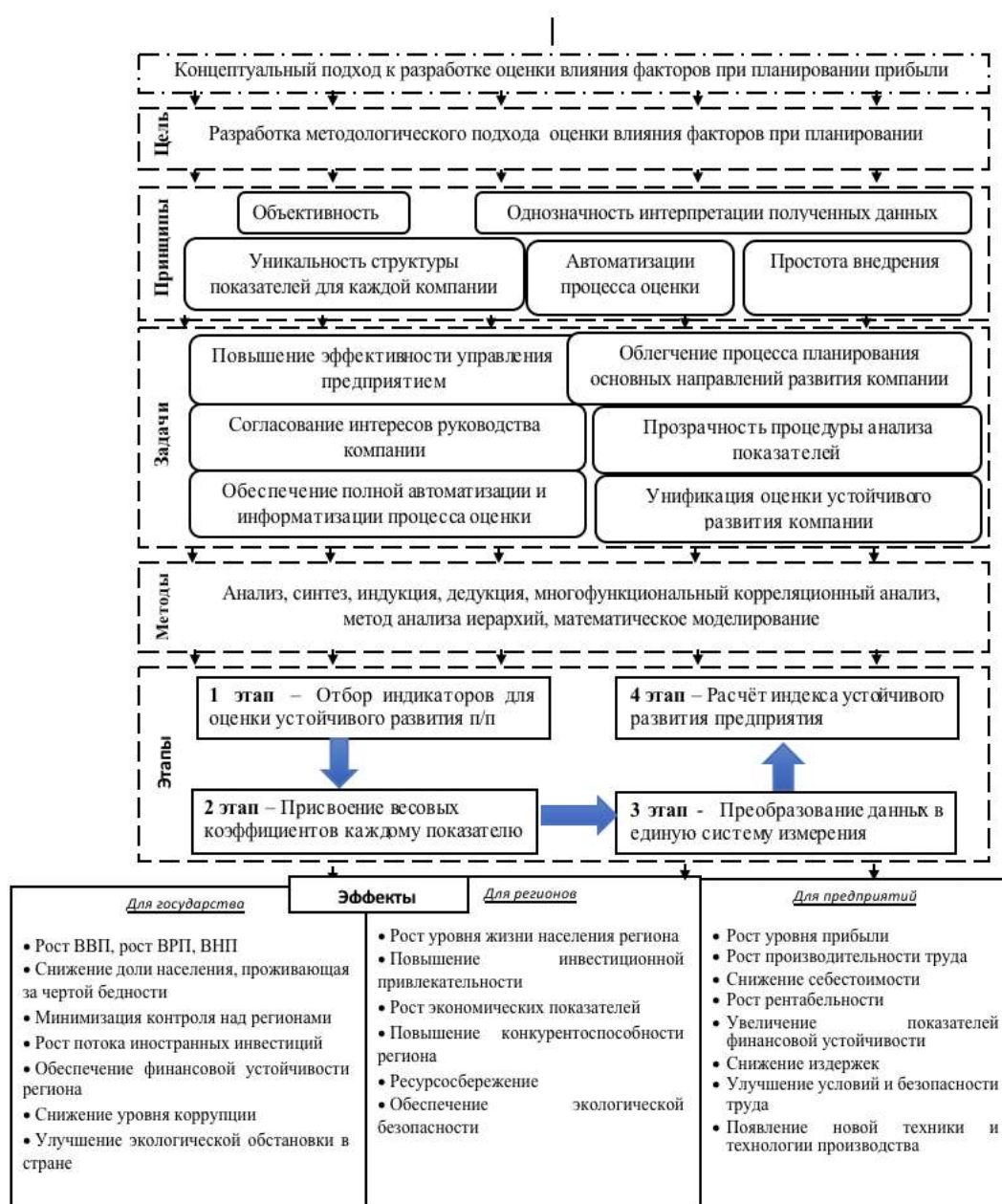


Рисунок 1 - Концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития компании

Внедрение стратегии и оценки устойчивого развития компании будет способствовать росту инвестиционной привлекательности и

конкурентоспособности предприятия. Объем и направления инвестирования определяются не только задачами экономического роста, но и обеспечением устойчивого развития общества, предусматривающего сбалансированность экономической, социальной, экологической составляющих, а также уровнем стабильности региональной системы.

Региональная конкурентоспособность неразрывно связана с устойчивым развитием предприятия. С одной стороны, конкурентные преимущества предприятия способствуют повышению уровня благосостояния населения и определяют устойчивое развитие предприятия. С другой стороны, повышение конкурентоспособности сопровождается ростом промышленного производства, что может привести к безудержному истощению природных ресурсов, ухудшению экологической обстановки региона и усилению социального неравенства.

Эффекты для государства, региона и предприятия, полученные в результате внедрения стратегии и оценки устойчивого развития компании описаны в таблице 44.

Таблица 44 - Эффекты от внедрения стратегии и оценки устойчивого развития предприятия

Эффекты для государства	Эффекты для региона	Эффекты для предприятия
Рост ВВП, рост ВРП, ВВП	Рост уровня жизни населения региона	Рост уровня прибыли
Снижение доли населения, проживающая за чертой бедности	Повышение инвестиционной привлекательности	Рост производительности труда
Минимизация контроля над регионами	Рост экономических показателей	Снижение себестоимости
Рост потока иностранных инвестиций	Повышение конкурентоспособности региона	Рост рентабельности
Обеспечение финансовой устойчивости региона	Ресурсосбережение	Увеличение показателей финансовой устойчивости
Снижение уровня коррупции	Обеспечение экологической безопасности	Снижение издержек
Улучшение экологической обстановки в стране		Улучшение условий и безопасности труда
		Появление новой техники и технологии производства



Таким образом, реализация предложенной методологии даст толчок к «стабильному социально-экономическому развитию, не разрушающее своей природной основы», объединяющего триаду «природа – население – хозяйство».

### Вывод по главе 3

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки устойчивого развития предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке устойчивости предприятий. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивого или неустойчивого развития анализируемого предприятия и динамики его изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

1. Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия
2. Присвоение весовых коэффициентов каждому индикатору/показателю
3. Преобразование данных в единую систему измерения
4. Расчёт индекса устойчивого развития предприятия

В соответствии с разработанной методологией была проведена оценка влияния факторов планирования прибыли за период 2007-2017 гг.. По результатам оценки наибольшую устойчивость показали экономическая и социальная системы. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия оказал экологический показатель. Сохранение относительно высоких уровней экономического развития на предприятиях происходит зачастую в ущерб состоянию окружающей среды и качеству городской среды. В соответствии с разработанными критериями устойчивости, можно сделать вывод, что Томская область за последние 10 лет находится на

границе устойчивой и динамичной степеней устойчивого развития. Таким образом, за анализируемый период Томская область в целом является устойчивой системой.

На основе проведенного исследования мы предлагаем концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития регионов, решающая следующие задачи:

1. Повышение эффективности управления регионом
2. Обеспечение согласования интересов федерального центра и региона
3. Облегчение процесса планирования основных направлений развития предприятия
4. Прозрачность процедуры дотаций предприятиям
5. Унификация оценки устойчивого развития предприятия
6. Обеспечение полной автоматизации и информатизации процесса оценки предприятия

Также в данной главе были описаны эффекты для государства и регионов полученные от введения данной методологии по оценки устойчивого развития региона.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
ЗАМБА	Воробьёвой Вере Руслановне

<b>Школа</b>	Инженерного предпринимательства	<b>Направление</b>	38.04.02 Менеджмент
<b>Уровень образования</b>	магистратура		

<b>Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»</b>	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды (метеопараметры, вредные вещества, освещение, шум, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>- негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</li> <li>- чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</li> </ul>	<p>1. Описание рабочего места офиса ООО «Кахети» на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлено местное и общее освещение, кондиционеры, электромагнитные поля на низком уровне, метеопараметры в норме.</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлена пожарная сигнализация, имеется запасной выход. Рабочее место оборудовано в соответствии с нормами техники безопасности.</li> </ul> <p>Вредные производственные факторы: шум, электромагнитные поля и излучения.</p> <p>Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций – минимальна.</p> <p>Исходные данные для составления раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Данные, предоставленные ООО «Кахети»</li> <li>2. Данные отчетов по преддипломной практике.</li> </ol>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трудовой кодекс РФ.</li> <li>2. Положение о персонале компании</li> <li>3. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности»;</li> <li>4. Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000;</li> <li>5. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности;</li> <li>6. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.</li> </ol>
<b>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке</b>	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>- системы организации труда и его безопасности;</li> </ul>	<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение техники безопасности, персонал проходит инструктаж по технике безопасности;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>- системы социальных гарантий организации;</li> <li>- оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержание социально значимой заработной платы и стабильность выплаты заработной платы;</li> <li>- работники предприятия получают полный социальный пакет;</li> <li>- оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содействие охране окружающей среды;</li> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);</li> <li>- готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>1. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями продукции.</li> </ul>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</li> <li>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<p>1. Перечень программ КСО компании в 2015 – 2017 годах.</p> <p>2. Перечень КСО компании в 2018 – 2020 годах.</p> <p>3. Предложения по совершенствованию программ КСО на предприятии</p> <p>4. Анализ правовых норм трудового законодательства – ТК РФ;</p> <p>5. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации – устав предприятия, приказы, договора.</p>
<b>Перечень графического материала:</b>	<p>Управление корпоративным поведением ООО «Кахети» (схема);</p> <p>Основные группы стейкхолдеров при проведении компанией КСО;</p> <p>Перечень программ КСО ООО «Кахети»;</p> <p>Финансирование компанией программ КСО в 2015 – 2017 гг.;</p> <p>Финансирование компанией программ КСО в 2017 – 2019 гг..</p>
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчетному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику			14.04.2018	
Задание выдал консультант:				
Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова А. С.			
Задание принял к исполнению студент:				
Группа	ФИО		Подпись	Дата
ЗАМ6А	Воробьева В. Р.			

## 4 Социальная ответственность

Миссия компании ООО «Кахети» – честный труд на благо общества и компании.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) является одним из ключевых элементов корпоративного поведения компании, и позволяет укреплять его репутацию в России и за рубежом, снижать стратегические, репутационные и операционные риски и т.д.

ООО «Кахети» характеризует доверие заинтересованных сторон как главную ценность и как основу своей успешной деятельности.

При проведении КСО основными группами заинтересованных сторон (стейкхолдерами) ООО «Кахети» являются (Таблица 45):

Таблица 45 – Основные группы стейкхолдеров при проведении компанией КСО

Прямые	Косвенные
Участники и инвесторы Работники Деловые партнеры	Население на территориях действия компании Органы власти и регуляторы Общество в целом Окружающая среда

При взаимодействии со своими участниками и деловыми партнерами ООО «Кахети» руководствуется следующими принципами:

1. Существенность. Компания стремится к конструктивному, оперативному и эффективному взаимодействию с заинтересованными сторонами.

2. Сотрудничество. Компания стремится к поиску взаимовыгодных и основанных на принципах КСО форм сотрудничества, соответствующих ожиданиям ООО «Кахети» и заинтересованных сторон.

3. Кооперация. Компания стремится повысить эффективность своей системы управления путем кооперации работы подразделений, обеспечения персонала полным набором ресурсов и возможностей для эффективной работы.

ООО «Кахети» осуществляет системное управление КСО по пяти направлениям:

1. Внутренняя среда компании.
2. Рыночная среда территорий, на которых действует компания.
3. Социальная среда территорий, на которых действует компания.
4. Экология.

5. Управление корпоративным поведением находится на пересечении указанных четырех направлений и выделяется в базовое направление деятельности ООО «Кахети» (рисунок 11).



Рисунок 11 - Управление корпоративным поведением ООО «Кахети»

В процессе работы с заинтересованными сторонами ООО «Кахети» стремится вести открытый и конструктивный диалог, учитывая мировые практики и нормы корпоративного поведения и ориентируясь на высокие стандарты корпоративного управления.

Приоритетами ООО «Кахети» в управлении влиянием на внутреннюю среду являются повышение мотивации работников, охрана их здоровья и повышение эффективности труда. Компания считает человеческий капитал своим наиболее ценным активом. Поэтому инвестиции в персонал

рассматриваются как инвестиции в будущее ООО «Кахети», его эффективность и устойчивость. При приеме на работу и повышении в должности компания учитывает профессиональные качества кандидатов.

Кроме этого, компания стремится развивать каналы коммуникаций с работниками, учитывает мнение работников и уважает право работников на доступ к необходимой для них информации.

ООО «Кахети» формирует лояльность и повышает мотивацию работников за счет обеспечения конкурентоспособного уровня оплаты труда, комплексной социальной поддержки, безопасных и комфортных условий труда, обучения и реализации карьерного потенциала работников.

ООО «Кахети» развивает свою корпоративную культуру на основе исповедуемых им ценностей, стремится объединять коллектив для достижения своих стратегических целей.

Также ООО «Кахети» продвигает среди работников здоровый образ жизни и проводит с целью снижения риска профессиональных заболеваний и травматизма на рабочем месте инструктажи по ТБ.

Приоритетами компании в управлении влиянием на рыночную среду являются удовлетворение потребностей контрагентов и повышение их лояльности, а также выстраивание устойчивых взаимовыгодных отношений с заинтересованными сторонами.

Приоритетами ООО «Кахети» в управлении влиянием на социальную среду являются повышение качества жизни сообществ на территории действия компании и укрепление репутации надежной, занимающей прочные позиции, участвующей в жизни общества компании.

Компания исходит из того, что его благополучие неразрывно связано с социальным благополучием населения территорий деятельности ООО «Кахети». Поэтому компания стремится участвовать в решении актуальных социальных проблем, осуществляя программы поддержки отдельных групп населения на территории своего присутствия.

Ежегодно компания определяет приоритетные направления поддержки населения территорий своего присутствия в соответствии с принятой стратегией и возможностями. К приоритетным направлениям относятся:

- 1) поддержка образования и науки;
- 2) поддержка здравоохранения, здорового образа жизни и спорта;
- 3) помощь социально незащищенным слоям населения;
- 4) поддержка культуры и искусства.

Кроме того, ООО «Кахети» поощряет добровольное участие коллектива компании в корпоративных социальных и благотворительных акциях, поддерживает волонтерские инициативы работников компании.

Приоритетами ООО «Кахети» в управлении влиянием на экологию является экономия за счет снижения издержек на потребление ресурсов. Компания стремится бережно относиться к окружающей среде, в том числе через экономное потребление ресурсов (электроэнергии, топлива и пр.).

ООО «Кахети» ведет в регионе активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи ветераны Великой Отечественной войны, учащиеся подшефных школ, одаренные воспитанники школ искусств, юные спортсмены. Кроме того, ООО «Кахети» вносит значительный вклад в сохранение и развитие духовных традиций: направляются средства храмам и мечетям региона.

Перечень программ КСО компании представлен в Таблице 46.

Как видно из таблицы, компания реализует значительный перечень программ КСО.

Основным источником финансирования перечисленных программ КСО компании являются ее доходы (Таблица 48, Таблица 47).



Таблица 46 - Перечень программ КСО ООО «Кахети»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Срок реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Развитие сотрудников	Социальные инвестиции	Сотрудники компании	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Повышение уровня профессионализма и профессионального образования сотрудников компании
Дети сотрудников	Социальные инвестиции	Дети сотрудников компании (их культура, образование, спорт)	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Организация обучения, спортивного и культурного развития детей сотрудников компании
Природа и экология	Социальные инвестиции	Природоохранные организации, все уровни власти	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Проведение природоохранных мероприятий с целью сохранения окружающей среды
Благотворительность	Социальные инвестиции	Инвалиды Ветераны Люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Оказание финансовой помощи людям в трудной жизненной ситуации
В трудной ситуации	Социальная активность персонала	Инвалиды Ветераны Люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Оказание помощи людям в трудной жизненной ситуации силами сотрудников компании

Как видно из таблицы 25, в 2015 – 2017 гг. компания ежегодно увеличивала суммы расходов на программы КСО.

Таблица 47 – Финансирование компанией программ КСО в 2015 – 2017 гг.

Программа КСО	Финансирование программы, млн. руб.			
	2015	2016	2017	всего
Развитие сотрудников	36,0	38,0	40,0	114,0
Дети сотрудников	1,2	1,5	2,0	4,7
Природа и экология	46,0	49,0	54,0	149,0
Благотворительность	2,0	2,5	3,0	7,5
В трудной ситуации	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	85,2	91,0	99,0	275,2

Как видно, всего за 2015 – 2017 гг. компанией израсходовано на программы КСО 275,2 млн. рублей.

Таблица 48 – Финансирование компанией программ КСО в 2017 – 2019 гг.

Программа КСО	Финансирование программы, млн. руб.			
	2018	2019	2020	всего
Развитие сотрудников	41,5	43,8	46,2	131,5
Дети сотрудников	2,1	2,2	2,3	6,6
Природа и экология	56,0	59,1	62,3	177,5
Благотворительность	3,1	3,3	3,5	9,9
В трудной ситуации	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	102,8	108,4	114,3	325,4

Как видно из Таблицы 48, на период 2018 – 2020 гг. также запланировано увеличение расходов компании на КСО.

#### Выводы по разделу

1. ООО «Кахети» осуществляет свою деятельность с учетом интересов работников, деловых партнеров, участников общества и местного сообщества. Стратегия компании учитывает принципы социальной ответственности и ориентирована на такое развитие, которое помимо улучшения производственных результатов способствует позитивным социально-экономическим изменениям в регионе деятельности компании.

2. У ООО «Кахети» накоплен значительный опыт сотрудничества с местными сообществами и региональными властями. Свою работу в этом направлении компания строит в рамках региональной политики Томской области, в тесном взаимодействии с органами власти и местного самоуправления, общественными организациями. ООО «Кахети» ведет в регионе активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи ветераны Великой Отечественной войны, учащиеся подшефных школ, одаренные воспитанники школ искусств, юные спортсмены. Кроме того, ООО «Кахети» вносит значительный вклад в сохранение и развитие духовных традиций: направляются средства храмам и мечетям региона.

3. Проводимая компанией КСО адекватна миссии и ценностям ООО «Кахети», а также полностью удовлетворяет интересам как прямых, так и косвенных стейкхолдеров. Нет приоритета только прямым, или только косвенным стейкхолдерам, работа ведется и в том, и в другом направлении.

4. Проводимые в рамках КСО программы способствуют:

- росту репутации ООО «Кахети» как работодателя;
- росту репутации ООО «Кахети» у участников Общества и у потенциальных инвесторов;
- положительному отношению к компании у властей на местном, региональном и федеральном уровнях;
- положительному отношению к компании у местного сообщества;
- положительному отношению к компании у общественных и природоохранных организаций.

5. Организационная сторона КСО в компании, а также объемы финансирования программ КСО компании находятся на очень высоком уровне. При этом, по результатам представленных в разделе динамики финансирования программ КСО видно, что финансирование год от года только возрастает.

6. В целом, можно сказать, что по результатам проведенного в разделе рассмотрения КСО компании существенных недостатков не выявлено. Для поддержания установленного в компании уровня организации и финансирования КСО можно рекомендовать:

- 1) перейти с трехлетнего на пятилетний цикл планирования КСО;
- 2) расширять перечень реализуемых в рамках КСО компании проектов;
- 3) не снижать, а продолжать наращивать объемы финансирования программ КСО компании;
- 4) поддерживать и развивать среди сотрудников компании практику проявления ими своей активной гражданской позиции, волонтерства;

5) подключать к реализации программ КСО компании не только сотрудников, но и членов их семей.

Например, можно организовать «Сообщество юного волонтера», в рамках которого, совместно со взрослыми наставниками, дети сотрудников компании будут:

- оказывать помощь одиноким пенсионерам, ветеранам;
- участвовать в акциях по очистке природы от мусора, озеленять населенные пункты;
- участвовать в организации и проведении крупных общественно значимых для города культурных или спортивных мероприятий;
- оказывать помощь приютам для брошенных животных и пр.

Такие акции, с одной стороны, оторвут детей от гаджетов и компьютеров, позволят увидеть им жизнь как она есть (без прикрас, с проблемами и трудностями), с другой стороны – пойдет на пользу обществу (дети, занятые понятным для них и значимым для общества делом, – нет преступности, «Синим китам» и прочему негативу современного российского общества).

## **Заключение**

Проведенное теоретическое исследование и практический анализ прибыли предприятия, позволили сделать следующие выводы.

Прибыль – основной внутренний источник образования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие организации. Она создает высокий уровень самофинансирования его развития, что повышает конкурентные позиции на товарном и финансовом рынках. Она выступает основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Оно быстрее выходит из кризисного состояния, если имеет высокий потенциал генерирования прибыли.

На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта. Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий.

Прибыль имеет множество представлений и методов измерения. Поэтому при ее идентификации важно четко определиться с доходами и расходами, ее определяющими. На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта. Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий. Можно выделить три подхода идентификация и определения прибыли: академический, предпринимательский и бухгалтерский. Сущность первого состоит в том что прибыль экономическая, исчисляется как разность доходов фирмы и ее экономических издержек (затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат)). При втором подходе прибыль предпринимательская, понимается как изменение рыночной капитализации

фирмы. В третьем подходе прибыль бухгалтерская, понимается как разность доходов, и затрат (расходов) фирмы, относимых к отчетному периоду.

Для анализа прибыльности могут использоваться различные модели. Чаще всего используются жесткодетерминированные факторные модели.

Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения. Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки устойчивого развития предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке устойчивости предприятий. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивого или неустойчивого развития анализируемого предприятия и динамики его изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

1. Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия
2. Присвоение весовых коэффициентов каждому индикатору/показателю
3. Преобразование данных в единую систему измерения
4. Расчёт индекса устойчивого развития предприятия

В соответствии с разработанной методологией была проведена оценка влияния факторов планирования прибыли за период 2007-2017 гг.. По результатам оценки наибольшую устойчивость показали экономическая и социальная системы. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия оказал экологический показатель. Сохранение относительно высоких уровней экономического развития на предприятиях происходит

зачастую в ущерб состоянию окружающей среды и качеству городской среды. В соответствии с разработанными критериями устойчивости, можно сделать вывод, что Томская область за последние 10 лет находится на границе устойчивой и динамичной степеней устойчивого развития. Таким образом, за анализируемый период Томская область в целом является устойчивой системой.

На основе проведенного исследования мы предлагаем концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития регионов, решающая следующие задачи:

1. Повышение эффективности управления регионом
2. Обеспечение согласования интересов федерального центра и региона
3. Облегчение процесса планирования основных направлений развития предприятия
4. Прозрачность процедуры дотаций предприятиям
5. Унификация оценки устойчивого развития предприятия
6. Обеспечение полной автоматизации и информатизации процесса оценки предприятия

Можно выделить три подхода идентификация и определения прибыли: академический, предпринимательский и бухгалтерский. Сущность первого состоит в том что прибыль экономическая, исчисляется как разность доходов фирмы и ее экономических издержек (затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат)). При втором подходе прибыль предпринимательская, понимается как изменение рыночной капитализации фирмы. В третьем подходе прибыль бухгалтерская, понимается как разность доходов, и затрат (расходов) фирмы, относимых к отчетному периоду.

Прибыль имеет множество представлений и методов измерения. Поэтому при ее идентификации важно четко определиться с доходами и расходами, ее определяющими. На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта.

Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий. Можно выделить три подхода идентификация и определения прибыли: академический, предпринимательский и бухгалтерский. Сущность первого состоит в том что прибыль экономическая, исчисляется как разность доходов фирмы и ее экономических издержек (затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат)). При втором подходе прибыль предпринимательская, понимается как изменение рыночной капитализации фирмы. В третьем подходе прибыль бухгалтерская, понимается как разность доходов, и затрат (расходов) фирмы, относимых к отчетному периоду.

Для анализа прибыльности могут использоваться различные модели. Чаще всего используются жесткодетерминированные факторные модели.

Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения. Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.



### Список использованных источников

- 1 Брылыч М.М. Организация и методика учета, анализа и аудита прибылей и убытков на предприятии / М.М. Брылыч // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. – 2016. – No 87. – С. 87-88.
- 2 Баканов, М. И. Теория экономического анализа: Учебник / Баканов М.И., Шеремет А. Д. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 420 с.
- 3 Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.
- 4 Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 528 с.
- 5 Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев: Ника- Центр. – Т.2., 2009. – 440 с.
- 6 Бланк И. А. Управление прибылью/ И.А. Бланк. – Киев.: Ника-Центр, 2013. – 768 с.
- 7 Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В.Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.: ил.
- 8 Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова. – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашкова и К», 2013. – 372с.
- 9 Борисов, Р.И. Взаимодействие коммерческой и финансовой служб компании / Р.И. Борисов // Финансовый директор. – 2013. – No 4. – с. 34.
- 10 Бондаренко, М. И. Проблемы управления прибылью / М.И. Бондаренко // Маркетинг в России и зарубежом. – 2013. – No 3. – С. 24-31.
- 11 Власова, В. М. Виды и методика анализа прибыли организации / В. М. Власова // Инвестиционный, финансовый и управленческий анализ. – 2017. – No 3. – С. 189-194.
- 12 Васильева, Л.С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева. – М.: 70 Кнорус, 2012. – 544 с.

- 13 Веретенникова, Е.Е. Экономика организации / Е.Е. Веретенникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 560 с.
- 14 Головина, Т.А. Теоретико-методические аспекты учета и планирования прибыли в деятельности предприятия / Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2015. – № 3. – С. 34 – 36.
- 15 Головачев, А.С. Методологические основы управления формированием прибыли на предприятии в условиях его инновационного развития. / А.С. Головачев // Экономика и управление. – 2016. – №1(45). – С. 13-20.
- 16 Головачев, А.С. Управление прибылью на предприятиях: проблемы ее формирования и инновационные пути их решения. / А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, Н.В. Шинкевич // Экономика и управление. – 2016. – №2(46). – С. 3-9.
- 17 Григорьева, Т.И. Ситуационный финансовый анализ / Т.И. Григорьева. – М.: ГУ ВШЭ, 2014. – 447 с.
- 18 Горфинкель, В. Я. Экономика организации / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар– М.: Юнити, 2013. – 329 с.
- 19 Гибадуллина, Г.И. Управление доходами предприятия на материалах / Г.И. Гибадуллина Г.И., О.Н. Ефимов // NovaInfo.Ru. – 2014. – No 28. – С. 134-140.
- 20 Гринева, В.М. Финансы предприятий: учеб. пособие / В. М. Гринькова, В. А. Коюда. – М.: Знание-Пресс, 2015 – 541 с.
- 21 Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М.: Проспект, 2015. – 366 с.
- 22 Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: монография / Дж. М.Кейнс. – М.: Прогресс, 2015. – 487 с.
- 23 Кириллова, Л.Н. Методический инструментарий в анализе доходов предприятия / Л. Н. Кириллова, Т. Н. Брожина // Экономический журнал. – 2014. – Т. 35. – No 3. – С. 128-134.

24 Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 224 с.

25 Кобелева, И. В. Финансовые аспекты конкурентоспособности российской экономики / И.В. Кобелева // Вектор науки Тольятинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – No2(13). – С.32-35.

26 Ключкова, Е.Н. Экономика предприятия /Е.Н. Ключкова. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.

27 Козырев, В. М. Основы современной экономики: Учебник / В.М. Козырев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 186 с.

28 Крылов, Э.И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия) / Крылов Э. И., Власова В. М., Иванова И. В. – М.: Эксмо-Пресс, 2015. – 410 с.

29 Климова, Н.В. Методические подходы по формированию резервов роста прибыли с позиции экономического анализа и бухгалтерского учета / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – No 16. – С. 22 – 26.

30 Кальницкая, И. В. Управление прибылью в современных условиях / И.В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - No 21. – С.19-23.

31 Кован, С.Е. Анализ доходов предприятий /С.Е. Кован // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – No 15. – С.9-11.

32 Кудряшов, М.Ю. Управление финансами на промышленных предприятиях /М.Ю. Кудряшов // Финансовое управление. – 2013. – No 4. – С. 21-26.

33 Либерман, И. А. Проблемы управления прибылью / И.А. Либерман // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2013. – No 5. – С. 11-16.

34 Липчиу, Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации / Н.В. Липчиу // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – No 7. – С. 16 – 20.

- 35 Новашина, Т.С. Финансовый анализ / Т.С. Новашина. – М.: Московская финансово – промышленная академия, 2014. – 193 с.
- 36 Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб.пособие / Т. А. Пожидаева. М.: КНОРУС, 2014. – 320с.
- 37 Рексин, А. В. Финансовый менеджмент / А.В. Рексин. – М.: МГИУ, 2014. – 224 с.
- 38 Родионова, В. М. Управление прибылью / Родионова В. М., Федотова М. А. – М.: Перспектива, 2013. – 199 с.
- 39 Станиславчик, Е. Парадоксы управления прибылью / Е. Станиславчик// Финансовая газета. – 2015. – No 42. – С.12-17.
- 40 Сертакова, А.С. О построении эффективной системы внутреннего контроля /А.С. Сертакова // Финансовый менеджмент. – 2015. – No 1. – С. 27-29.
- 41 Соколова, Г. Н. Анализ прибыли предприятия / А.Н. Соколова // Аудиторские ведомости. – 2016. – No 5. – с.42.
- 42 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г.В. Савицкая. – М.: Экоперспектива, 2014. – 607 с.
- 43 Самочкин, В. Н. Управление прибылью / В.Н. Самочкин. – М.: Дело, 2013. – 336 с.
- 44 Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика /Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2013. – 656 с.
- 45 Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ / Н. Н.Селезнева. – М.: Проспект, 2013. – 365 с.
- 46 Серов, С. Д. Экономика предприятия / С. Д. Серов. – М.: «АСТ, 2013. – 996 с.
- 47 Соркин, Д. Г. Управление продажами / Д. Г. Соркин. – М.: Дрофа, 2012. – 286 с.
- 48 Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия / Е.Ф. Тихомиров. – М.: Академия, 2014. – 384 с.

49 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия / Т.У. Турманидзе. – М.: РДЛ, 2014. – 342 с.

50 Уткин, Э. А. Финансовый менеджмент /Э.А. Уткин. – М.: Зерцало, 2013. – 265 с.

51 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / Шеремет А. Д.,Сайфулин Р. С. – М.: Инфра-М, 2012. – 172 с.

52 Шолохова, В. И. Прибыль или убыток? Как правильно показать результат работы фирмы / В.И. Шолохова. – М.: Бератор-паблишинг, 2013. – 269 с.

53. [Электронный ресурс] — Режим доступа:  
<http://kachety.tomsk.ru/rus/>

**Приложение А**  
**(рекомендуемое)**  
**A Mathematical Model For Tax-Load Optimization Under Profit**  
**Maximization And Increased Output**

Студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ6А	Воробьева В.Р.		

Консультант ШИП (руководитель ВКР)

Должность	ФИО	Учебная степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Баннова К.А.	к.э.н.		

Консультант- лингвист ШБИП ОИЯ

Должность	ФИО	Учебная степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Зеремская Юлия Александровна	к.ф.н., доцент		

# **A Mathematical Model For Tax-Load Optimization Under Profit Maximization And Increased Output<sup>1</sup>**

## **Abstract**

The effective management of fiscal policy in any economy implies a constant search for an optimal tax-load on businesses, which would not only provide for the fiscal function of the state but also stimulate the business environment. At present most businesses operate multi-nationally, with these companies occupying leading positions in the world in various criteria. For example, multinationals provide more than 50% of industrial output and 70% of global trade. The total number of human capital employed by such companies exceeds 71 million. The goal of this paper is to develop a mathematical model of business tax-load optimization considering the increased output and participation in international markets for goods and services. The main results include the analysis of current tax-loads in different sectors of the economy in a number of countries, and the construction of the mathematical model for tax-load optimization under the conditions of increasing output and profits.

Key words: consumption, tax-load, tax, history of taxation, Laffer curve, Keynes' theory, optimal growth trajectory.

## **Introduction**

Taxation has along dated history, the first payments collected were unsystematic and conducted only when the need occurred (in case of war, or large capital construction) and most often in natural form: labor force, provisions for soldiers and state employees, or construction materials. Taxes became the main and the most regular source of state funding and acquired a monetary form with the increase of state expenditures.

---

<sup>1</sup> The research is funded by the grant of the President of the Russian Federation for state support of young researchers – doctoral candidates (call MK2017) within the research project “Theoretical study of corporate taxation with the goal of increasing the economy’s competitiveness under the conditions of unstable output market”

The classic concept of taxation has existed in the economy for a long time. History from 200 years ago highlights Adam Smith introducing the idea of state finance evolution, according to which the taxation system starts forming when the state is at a higher level of development. According to Smith, the taxation system is a systematic appropriation of a portion of profits from businesses and households operating independently. Equity, certainty, convenience and economy are Smith's four main canons of taxation. Classical economists William Petty, Jean-Baptiste Say, David Ricardo and John Stuart Mill viewed the economy as a sustainable and self-regulating system in which demand determined supply and if a surplus rose then market forces would move the producers into the shortage prone sectors. At that time taxes were the only source of national budget revenue and all arguments focused only on the principle of equity of appropriation and on the part of tax revenue predetermined by the fiscal need. However, as the economy got more complex and more factors and cyclic processes started affecting it, a necessity to adjust the classic concept arose. That adjustment implied isolation of the state role in the economy and regulation of socio-economic limits of taxation. New theories came to life. Currently, the following economic concepts prevail – Keynesian and Neoclassic (4,5,6).

J.M. Keynes was a proponent of progressive taxation. His assumption of the progressive scale suggested that producers would be encouraged to risk their capital investment. Nowadays, the use of Keynesian economics to achieve efficient market demand is considered ineffective due to technological advancements and frequent recessions (7).

By analyzing the link between economic growth and taxation in various countries over past decades it was found that economies with higher tax-loads such as Ireland, Venezuela, Japan, Austria, Aruba, Belgium and Netherlands all experienced a decline in investment by almost 10 times in comparison to that of countries with higher taxes like Great Britain, Sweden, USA, Denmark, Finland etc. An overall empirical study of business activity under alternative tax-loads is a widespread practice used to find optimal appropriation of profits to the budget.



Nonetheless, to satisfy the budget needs, provide for the normal operation of markets, and sustain the regulatory function of taxes the tax rates should be higher than minimal.

Therefore, the economic theory of supply created in the USA and Great Britain by economists M. Weidsebaum, M. Boris, G. Stein and A. Laffer and others (5) held the ideology of lowering the progressive scale by radical cuts in tax rates. It was supposed to result in businesses accumulating their own saving funds.

Most contemporary authors (8,9,10, 11, 12) discuss the same taxation criteria to help gauge their level of effectiveness. If the taxes do not meet the requirements of positive impact it means the limits of taxation are violated. A. Laffer suggested the model showing the relation of progressive taxation and budget revenue, it has parabolic function (Fig. 1).

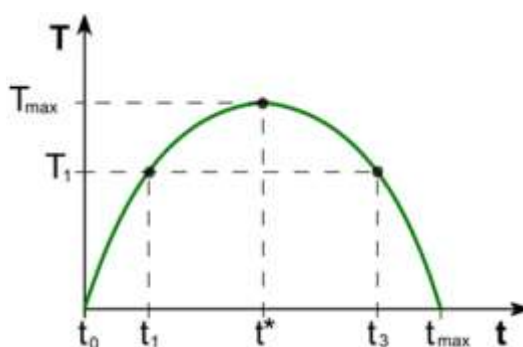


Fig. 1 - Laffer Curve

The curve illustrates how budget revenues are dependent on the tax rate. As the curve demonstrates, the taxation system has very strict criteria of tax rates. If Laffer's principles of taxation are observed the state has no role in determining the tax rates. However, for many sizable economies, including Russia, the main part of budget revenue is provided by big corporations which are largely internationally oriented. So the state has to support these corporations from the budget thus providing for overall stability. Therefore, we can propose that Laffer's principles nowadays are applicable to domestic markets and SMEs.

The extant contemporary literatures agree that the optimal tax rate is determined empirically (10,11,12,13,14,15). Empirical approaches to financial economics views taxation as part of investment and consumption. In such cases it's impossible to isolate the tax component and its impact on corporate cash flows. This paper suggests a model for optimal growth trajectory considering an isolated tax component.

#### Model

According to the classical ideas, the time dependence of output  $Y(t)$  is determined by consumption  $C(t)$  and investments  $I(t)$ .

$$Y(t) = C(t) + I(t) \quad (1)$$

Proceeding from the above equation (1), tax component  $N(t)$  is considered in conjunction with consumption and investment, but we propose to consider it separately. Then

$$Y(t) = C(t) + I(t) + N(t) \quad (2)$$

By defining the parameter  $s$  as a share of investment, and  $\chi$  as a share of the tax, we rewrite the expression (2), we obtain:

$$Y(t) = [1 - \chi(t)] \{ [1 - s(t)] Y(t) + s(t) Y(t) \} + \chi(t) Y(t) \quad (3)$$

The main tool for describing output is the production function  $F[K(t), L]$ , where  $K$  characterizes fixed assets,  $L$  – labor, that is, the number of employed people.

The parameter of using production assets  $K(t)$  is depreciation, which characterizes the volume of failed part of fixed assets at a rate  $\mu$ . Provided that the tax burden is influenced by the change in fixed assets, the variation in the time of fixed assets is described by a differential equation:

$$\frac{dK}{dt} = s(t) [1 - \chi(t)] F[K(t), L] - \mu K(t) \quad (4)$$

In order to quantify the impact of the tax burden on the economic system, we will write down the functional that needs to be maximized:

$$\int_0^T C(t) L^{-1} \exp(-\delta t) dt \rightarrow \max \quad (5)$$

where  $T$  – planning horizon,  $\delta$  – discounting parameter.

Replacing the consumption parameter with the output parameter, rewrite the expression:

$$\int_0^T [1 - \chi(t)][1 - s(t)] Y(t) L^{-1} \exp(-\delta t) dt \rightarrow \max \quad (6)$$

Thus, a mathematical model for maximizing output with a explicit tax burden was drawn up. This model will determine the optimal development path for companies oriented to the external market, to ensure the stability of the state economy. In the future study, it is planned to evaluate the influence of the production function on the final equation of the model, as well as to find the optimal management of the tax sector to regulate the activities of the economic system. And it is possible to conduct a separate study and prepare proposals for amending the current legislation regarding the tax burden.

#### Calculation

One of the main ways to replenish the state budget, which is in short supply, is to increase the tax rates in the country. So the concept of tax burden in the general sense is represented as the sum of three taxes: VAT, profit tax, property tax. We will analyze the tax burden (relative to its general understanding) on enterprises and calculate the optimal tax rate. Comparison of the tax burden for developed and developing countries is presented in Table. 49.

Table 49 Percentage of tax revenue by country

Country	VAT	Income Taxes	Property tax	Others
Russia	18% (10%)	20%	2,2%	
USA	2%-15%	15%-34%	1,4%	You must pay income tax by state
Japan	8%	30%	1,4%	
Germany	16%	30%	0.35%	In the property tax, this rate is multiplied by the municipal factor
Netherlands	21% (6%)	30%	0,1%-0,3%	
Luxembourg	15% (17,12,6,3%)	21%	0,7%-1%	In the property tax, this rate is multiplied by the municipal factor
China	17%	15%-25%	10%-30%	

India	12%-15%	32,45%	Not fixed rate	You have to pay taxes on the states
Brazil	17%-25%	15% (25%)	0,3%-1%	
France	20% (33,10,5.5,2.1%)	37%		Depends on the area and location. It is established by tax authorities

According to the table below, it can be seen that the highest percentage of tax is paid in France (37%). In some countries, such as the US and China, the income tax rate varies depending on the profit received. Also, a number of countries have a fixed rate. However, in Russia the income tax rate is not large, compared to other countries, which may be one of the incentives for creating and working in a given territory. Based on the above indicators, we calculated the tax burden on the basis of numerical estimates for developed and developing countries, in order to determine the optimal tax burden. For this, 5 economic sectors were taken as a basis, in each of which 4 enterprises were examined. These economic branches were:

- The oil industry;
- IT industry;
- Metallurgical industry;
- Automotive;
- Retail industry.

The choice of industries is due to the fact that these industries are the constituent of the country's economy. The choice of enterprises was determined by an international rating list, we selected 4 companies from each industry. Thus, it turned out:

- The oil sector: Gazprom (Russia), Exxon Mobil Corporation (USA), Shell (Netherlands), Indian Oil Corporation (India);
- IT industry: Yandek (Russia), IBM (USA), SAP AG (Germany), Tancent Holding (China);
- Metallurgical industry: Norilsk Nickel (Russia), ArcelorMitta (Luxembourg); Nippon Steel (Japan), Gerdau S, A, (Brazil);

- Automotive: Sollers (Russia), Toyota motor (Japan), Ford motor (USA), SAIC Motors (China);
- Retail Branch: Magnit (Russia), Wal-Mart Stores (US), Carrefour (France), Wu Mart (China).

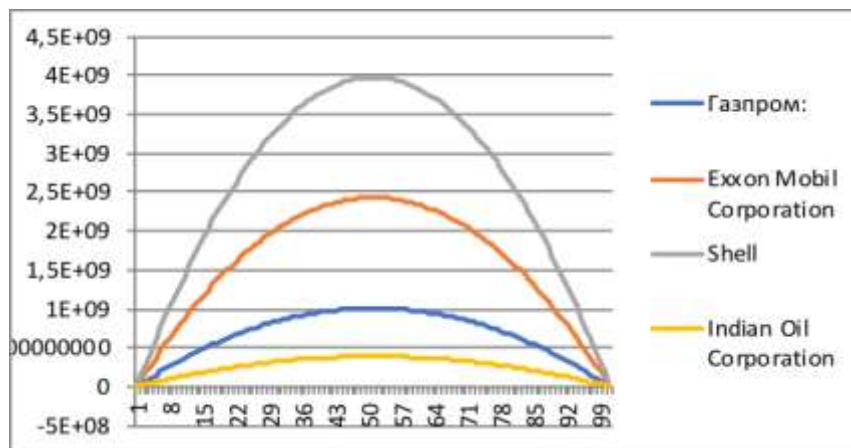


Figure 2 Calculation for oil companies

Figure 2 shows the results of calculations based on data from companies in the oil industry. It should be noted that for enterprises from Russia and India, the increase in the tax burden does not significantly affect the nature of the decline in production, compared to that of Western companies. Particularly strong decline is manifested in Shell. This is explained by the fact that after passing the threshold of 70%, there is a decrease in allocations to the country's budget, as companies rapidly reduce production or completely cease their activities. The American company (Exxon Mobile Corporation) is more flexible and easier to adjust to higher tax rates than the Netherlands.

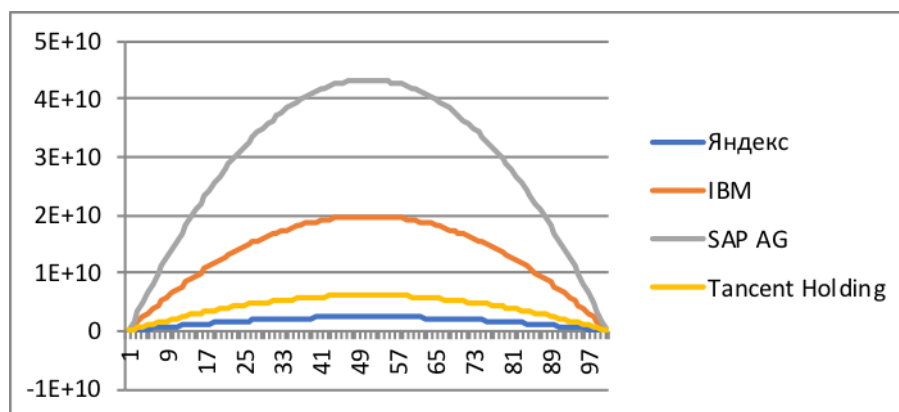


Figure 3 Calculation for IT companies

Figure 3 shows that the production leader in this industry is a company from Germany (SAP AG). But at the same time, after passing a corridor that is within 46% to 55%, the company starts to decline performance. American company IBM and Chinese company Tancent Holding react more flexibly to this increase, while Russian Yandex is not sensitive to such a sharp increase in tax rates.

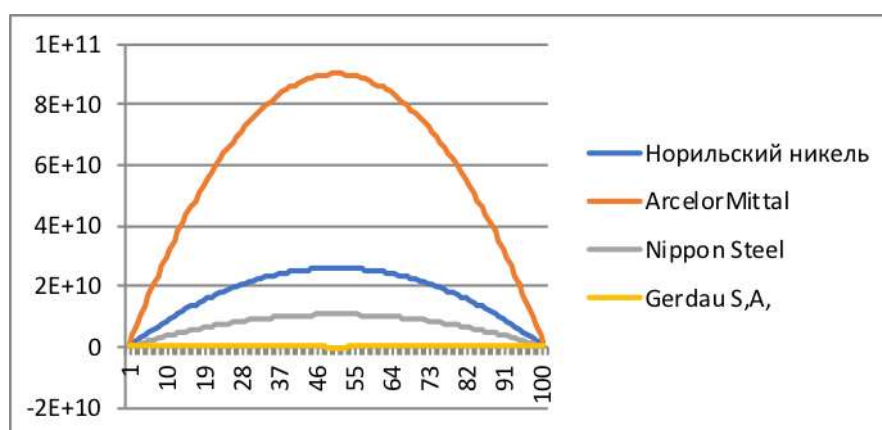


Figure 4 Calculation by the companies of the metallurgical industry

As a result of consideration of the metallurgical industry (Figure 4), we note that the Russian company Norilsk Nickel is one of the leading companies in this industry, which can speak of the development of this production in the country. However, while there are disadvantages, the company's performance is rapidly decreasing with an increase in the tax burden and passage of the corridor from 46% to 61%, which can also be seen in the company of Luxembourg (Arcelor MetaL). Companies from Japan (Nippon Steel) and Brazil (Gerdau S.A.) are more flexible for survival in the face of rising rates.

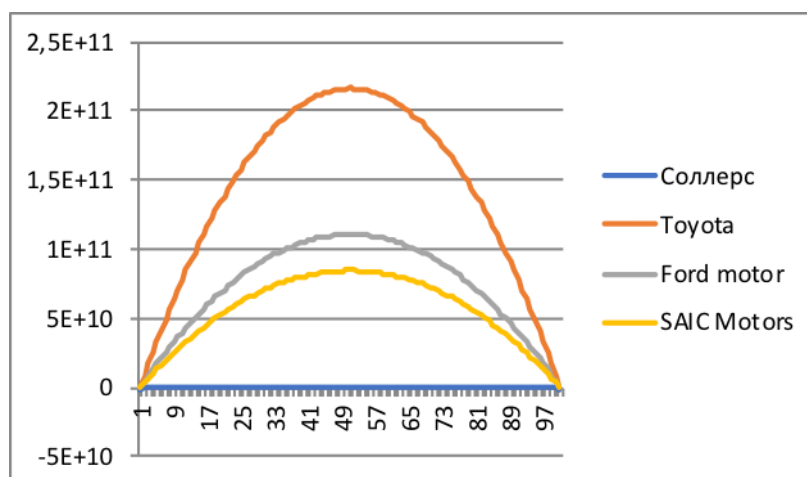


Figure 5 Calculation for companies in the automotive industry

Figure 5 shows the results of calculations for automotive companies. The Sollers company from Russia is steady to increase the tax burden, while the other, above the enterprises, there is a sharp reduction in production. Especially strong recession occurs at company Toyota. This is explained by the fact that after reaching the threshold in 69% of the company terminate its activities. Indicators of companies from America (Ford Motor) and China (SAIC Motors) behave more steadily than the Japanese. Рисунок 5 Расчет для компаний в отрасли автомобилестроения.

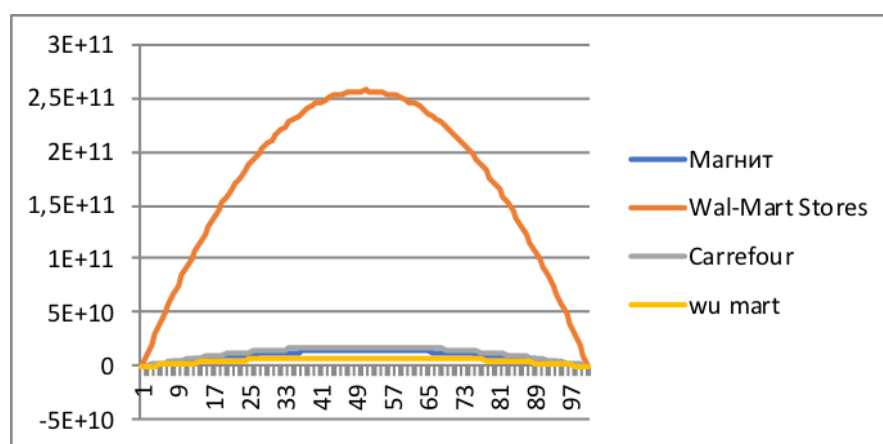


Figure 6 Calculation by companies in retail trade

According to the results of the study presented in Figure 6, it can be assumed that the American company Wal-Mart Stores is the most sensitive to increasing the tax burden. Otherwise, the situation is with companies from Russia (Magnet) and France (Carrefour). They are approximately on the same level, and enterprises in this industry remain resilient to increasing the tax burden. The company from China (Wu Mart) is the most resistant to changes in the tax policy in the state.

As a result of the calculations, a tax corridor was identified, by which we mean the range of variation of the maximum tax burden. When establishing, which is the maximum budget replenishment for the state, and the company remains to work in its industry. However, a further increase in the tax burden leads to a decline in production and the closure of the company. This tax corridor is in the gap:

- for oil-producing enterprises from 49% to 54%;

- for IT companies from 46% to 55%;
- for the metallurgical industry from 48% to 55%;
- for the automotive industry from 47% to 53%;
- for the retail industry from 48% to 54%.

Prior to the beginning of the corridor, there is an active growth in revenues to the country's budget, and after the passage of the values of the above tax corridor, there is a decline. It is important to note that the calculation of the tax corridor was established not by country, but by industry as a whole. Each sector has its own tax corridor. Next, consider the coordination of the interests of taxpayers and the state at each interval of the tax rate. So we get:

1. For the first period, the range of tax rates is typical:

- for oil companies from 0% to 49%;
- for IT companies from 0% to 46%;
- for the metallurgical industry from 0% to 48%;
- for the automotive industry from 0% to 47%;
- for the retail industry from 0% to 48%;

In this case, we can assume that the interests of taxpayers are taken into account, because The state loses money in relation to the values above. This corridor is characterized by a relatively low tax burden. Also, the corridor is possible with the support of the company during the crisis or at the stage of formation of activities, can lead to increased competitiveness within the country.

Benefits for taxpayers:

- creation of new enterprises in the country;
- growth of companies' competitiveness due to the creation of new ones;
- due to an increase in the number of taxpayers, it is possible to increase revenues to the country's budget.-low tax burden;
- increase in productivity;
- increase profits;
- development of the enterprise;
- development of the industry.



Cons for the state:

-if there will not be an increase in the number of companies, the state budget may lose money;

- Budget deficit is possible;

Cons for taxpayers:

-increase of competition in the domestic market.

2. For this period is characterized by a range of tax rates:

- for oil-producing enterprises from 49% to 54%;

- for IT companies from 46% to 55%;

- for the metallurgical industry from 48% to 55%;

- for the automotive industry from 47% to 53%;

- for the retail industry from 48% to 54%.At this interval, there is coordination of the interests of the state and taxpayers. This agreement is characterized by an optimal tax burden, under which the maximum possible replenishment of the country's budget and retention of its key positions by the company in the domestic and foreign markets. The corridor of tax rates is possible for large and medium-sized businesses.

Pros for the state:

-Maximum possible replenishment of the country's budget;

- allocation of funds to support the social sphere and unprofitable regional budgets;

- growth of the country's competitiveness.

Pros for taxpayers:

- retention of the company's positions;

- development of enterprises, with the aim of saving and developing efficient production;

-development of the industry;

Cons for the state:

- possible reduction of existing enterprises;

Cons for taxpayers:

- possible reduction of competitiveness in the domestic market due to inefficient redistribution of funds;

3. The last period is characterized by a range of tax rates:

- for oil companies from 54% to 100%;
- for IT companies from 55% to 100%;
- for the metallurgical industry from 55% to 100%;
- for the automotive industry from 53% to 100%;
- for the retail industry from 54% to 100%. In this case, only the interests of

the state are taken into account. This corridor is characterized by high tax burden. A corridor is possible if it is necessary to quickly replenish the state budget for a short period. However, this interval of tax rates is dangerous by the cessation of the activities of companies.

Pros for the state:

- Rapid and maximum replenishment of the country's budget in the period of sharp decline.

Pros for taxpayers was not revealed.

Cons for the state:

-collapse of companies;  
- the withdrawal of companies into the shadow business;  
- there is a sharp decline in tax deductions, with a long retention of such rates.

Cons for taxpayers:

- Lack of profit;  
- loss of positions in the domestic and foreign markets;  
-collapse of the company's activities.

Conclusion

In summarizing our research, we would like to note that the presented model appears very innovative and progressive; it meets the demands of change in

the domestic and international markets, which allows for corporate review of operations and management process.

The result of this research includes computation of tax-load in developed and developing countries with the view to determine the optimal tax-loads. The computation was based on 4 companies from 5 key sectors in the economy. As the result three ranges of tax-loads for every sector were identified. For every given range the impact on government and taxpayers was assessed. We also identified a congruence of interests in determining the tax corridor in which optimal tax revenues for the budget are sustained together with the company's position in the domestic and international markets.

### References:

1. [DALCERO, Pedro Luiz](#). Globalização financeira e volatilidade de capitais: a busca de uma alternativa racionalista. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 1997, vol.40, n.2, pp.131-143. ISSN 0034-7329. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-73291997000200006>.
2. Aglietta, Michel. "O sistema monetário internacional: em busca de novos princípios", em *Economia e Sociedade*, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n. 4, junho de 1995.
3. Barnett, Richard J. e Cavanagh, John. *Global Dreams. Imperial Corporations in the New World Order*. Nova York: Simon & Shusters, 1994.
4. Belluzo, Luiz G. de M. "O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados", *Economia e Sociedade*, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n. 4, junho de 1995.
5. Bull, Hedley. *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*. Londres: The MacMillan Press Ltda., 1997.
6. Eichengreen, Barry. "The Tobin Tax: What Have We Learned?", em Kaul et alii (org.), *The Tobin Tax. Coping with Financial Volatility*. Nova York: Oxford University Press, 1996.
7. Felix, David. "Financial Globalization versus free trade: the case for the Tobin tax", *UNCTAD discussion papers*, n. 108, novembro, 1995.

8. Garber, Peter M. "Issues of Enforcement and Evasion in a Tax on Foreign Exchange Transactions", em Kaul et alii (org.), op. cit.
9. Gilpin, Robert. *The Political Economy of International Relations*. Nova Jersey: Princeton University Press, 1987.
10. Griffith-Jones, Stephany. "Institutional Arrangements for a Tax on International Currency Transactions", em Kaul et alii (org.), op. cit.
11. Frankel, Jeffrey. "How Well Do Markets Work: Might a Tobin Tax Help?", em Kaul et alii (org.), op. cit.
12. Kaul, Inge. *The Tobin Tax. Coping with Financial Volatility*. Nova York: Oxford University Press, 1996.
13. Hobsbawm, Eric. *The Age of Extremes*. Nova York: Phanteon Books, 1994.
14. Kaul, Inge e Langmore, John. "Potential Uses of the Revenue from a Tobin Tax", em Kaul et alii (org.), op. cit.
15. Kenen, Peter B. "The Feasibility of Taxing Foreign Exchange Transactions", em Kaul et alii (org.), op. cit.
16. Hirst Paul e Thompson, Grahame. *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge: Polity Press, 1996.
17. Kennedy, Paul M. e Ingomar Hauchler. *Global Trends. The World Almanac of Development and Peace*. Nova York: The Continuum Publishing Company, 1994.
18. Kirshner, Jonathan. *Currency and Coercion. The Political Economy of International Monetary Power*. Nova Jersey: Princeton University Press, 1995.
19. Leblang, David A. "Domestic and Systemic Determination of Capital Controls in the Developed and Developing World", em *International Studies Quarterly*, vol. 41, n. 3, setembro de 1997.
20. Strange, Susan. *Casino Capitalism*. Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell, 1986.

21. Revista *VEJA*, de 01.05.96 "A Riqueza Não Dura Para Sempre – O superespeculador alerta para a possibilidade de quebra do sistema financeiro internacional" entrevista com George Soros.

22. Baumann, Renato. Brazilian external sector so far in the 21<sup>st</sup> century. *Rev. bras. polít. int.*, Dec 2010, vol.53, no.spe, p.33-53. ISSN 0034-7329

23. [CERVO, Amado Luiz](#). Política de comércio exterior e desenvolvimento: a experiência brasileira. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 1997, vol.40, n.2, pp.5-26. ISSN 0034-7329. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-73291997000200001>.

24. [VADELL, Javier](#); [RAMOS, Leonardo](#) and [NEVES, Pedro](#). The international implications of the Chinese model of development in the Global South: Asian Consensus as a network power. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 2014, vol.57, n.spe, pp.91-107. ISSN 0034-7329. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7329201400206>.

25. [SAINT-PIERRE, Héctor Luis](#) and [PALACIOS JUNIOR, Alberto Montoya Correa](#). The South American Defense Council (SDC) confidence measures: a Defense expenditures analysis (2009-2012). *Rev. bras. polít. int.* [online]. 2014, vol.57, n.1, pp.22-39. ISSN 0034-7329. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7329201400102>.

## Приложение Б

### Относительные показатели индикаторов оценки устойчивого развития предприятия ООО Кахети

	Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Экономические показатели</b>												
1	Валовый региональный продукт (+)	1,058	1,183	1,136	1,160	0,988	1,158	1,173	1,113	1,084	1,063	1,107
2	Доходы консолидированного бюджета обл. (+)	1,015	1,284	1,136	1,276	1,048	1,092	1,220	1,003	1,021	1,094	1,046
3	Налоговые отчисления (+)	1,003	1,208	0,974	1,312	0,804	1,324	1,353	1,190	1,026	1,063	1,083
4	Количество предприятий в обл. (+)	1,016	1,028	1,004	0,995	0,997	0,987	1,020	1,029	1,023	1,012	1,001
5	Инвестиции в ОК (+)	0,914	2,043	1,944	1,200	0,869	1,039	1,300	1,073	0,949	1,064	0,960
6	Объем отгруженных товаров собственного произв. (добыча полезных ископаемых) (+)	1,016	0,991	1,072	1,119	0,985	1,248	1,216	1,082	0,992	1,086	1,065
<b>Социальные показатели</b>												
7	Среднемесячная з/п (+)	1,021	1,201	1,191	1,225	1,094	1,109	1,119	1,114	1,116	1,075	1,062
8	Среднедушевые доходы в месяц (+)	1,021	1,231	1,201	1,134	1,027	1,088	1,089	1,098	1,133	1,055	1,154
9	Численность населения (+)	1,000	0,999	1,002	1,003	1,002	1,008	1,009	1,006	1,006	1,004	1,002
10	Потребительские расходы на душу нас. (+)	1,057	1,205	1,158	1,164	1,011	1,082	1,146	1,048	1,132	1,048	1,076
11	Величина прожиточного минимума (+)	1,028	1,112	1,156	1,144	1,181	1,076	1,113	1,021	1,138	1,109	1,229
<b>Экологические показатели</b>												
12	Инвестиции в ОК, направленные на охрану окружающей среды (+)	1,035	2,218	1,715	1,502	1,129	0,430	1,876	1,052	1,805	0,952	1,484
13	Образование отходов производства и потребления (-)	0,892	1,086	1,049	1,030	0,849	0,955	1,005	1,245	0,743	0,835	1,071
14	Сброс загрязненных сточных вод (-)	0,984	0,959	0,872	0,811	1,133	1,515	1,796	0,949	1,099	0,989	0,901
15	Выбросы загрязн. веществ в атмосферу (-)	1,008	1,059	1,026	1,057	1,118	0,959	1,098	0,851	0,949	0,946	1,012
<b>Показатели внешнего воздействия</b>												
1	Валовый внутренний продукт (+)	1,111	1,246	1,235	1,242	0,940	1,193	1,289	1,121	1,061	1,098	1,037

6												
1 7	Доходы консолидированного бюджета (+)	1,028	1,239	1,258	1,197	0,850	1,179	1,301	1,124	1,043	1,095	1,006
1 8	Среднегодовая цена Доллара (+)	1,029	0,961	0,941	0,972	1,280	0,954	0,968	1,057	1,024	1,193	1,598
1 9	Среднегодовая цена Евро (+)	1,007	0,969	1,026	1,041	1,213	0,911	1,015	0,977	1,058	1,194	1,336
2 0	Годовое производство нефти в РФ (+)	1,018	1,022	1,022	0,994	1,013	1,023	1,012	1,014	1,006	1,008	1,015